Seria
TATĂ BOGAT

ROBERT T. KIYOSAKI este cunoscut ca autor al cărții *Tată bogat, tată sărac* — cartea numărul #1 din toate timpurile în domeniul finanțelor personale — care a constituit o provocare pentru toți și a schimbat felul în care se gândesc la bani milioane de oameni din întreaga lume. Titlurile seriei *Tată bogat* ocupă patru din primele zece locuri în topul Nielsen Bookscan List's Life-to-Date Sales, numai pentru perioada 2001-2008, iar Kiyosaki a fost un invitat obișnuit al unor showuri de televiziune, cum ar fi *Larry King Live* sau *Oprah*, și multe alte emisiuni și publicații.

Cu o perspectivă asupra banilor și a investițiilor care contrazice de multe ori învățăturile convenționale, Kiyosaki și-a câștigat reputația unui om care vorbește direct, cu îndrăzneală și curaj. Punctul său de vedere, conform căruia sfaturile „vechi" — găsește-ți un loc de muncă, economisește bani, scapă de datorii, investește pe termen lung și diversifică — sunt sfaturi „proaste" (atât depășite, cât și greșite), înfruntă *statu quo*-ul. Afirmația sa: „Locuința ta nu este un activ" a generat controverse, dar s-a dovedit corectă pentru mulți proprietari de locuințe în momentul exploziei balonului speculativ imobiliar.

Tată bogat, tată sărac este best-sellerul care s-a aflat cel mai mult timp în top pe toate cele patru liste care raportează către *Publishers Weekly — The New York Times, Business Week, The Wall Street Journal* și *USA Today* — și a fost numit de către *USA Today* cartea despre bani numărul #1, doi ani la rând. Tradusă în 51 de limbi și disponibilă în 109 țări, seria *Tată Bogat* s-a vândut în peste 28 milioane de exemplare în întreaga lume și a dominat listele de best-selleruri din Asia, Australia, America de Sud, Mexic și Europa. În 2005, Kiyosaki a intrat în Amazon.com Hall of Fame ca unul dintre primii 25 autori de best-selleruri. Până acum au apărut 27 titluri în seria *Tată Bogat*.

În 2006, a făcut echipă cu Donald Trump și au scris împreună *De ce vrem să fii bogat. Doi oameni. Același mesaj* (apărută la Curtea Veche Publishing în 2008). A debutat ca numărul #1 în lista de best-selleruri a cotidianului *New York Times*.

Kiyosaki scrie rubrica bilunară, „Why the Rich Are Getting Richer" pentru *Yahoo! Finance* și o rubrică lunar intitulată „Rich Returns", pentru revista *Entrepreneur*.

Printre cele mai noi cărți ale sale, alături de cartea de față, se găsește și *Rich Brother, Rich Sister*, o carte biografică, scrisă împreună cu sora lui, Emi Kiyosaki.

ROBERT T. KIYOSAKI

CONSPIRAȚIA CELOR BOGAȚI

Cele opt noi reguli ale banilor

Traducere din limba engleză de
BOGDAN ȘERBĂNESCU

Curtea veche

BUCUREȘTI, 2011

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
KIYOSAKI, ROBERT
Conspirația celor bogați: cele opt noi reguli ale banilor /
Robert T. Kiyosaki; trad.: Bogdan Șerbănescu. - București: Curtea Veche Publishing, 2011
ISBN 978-606-588-237-9

I. Șerbănescu, Bogdan (trad.)

336
174.4

Coperta: GRIFFON AND SWANS
www.griffon.ro

ROBERT T. KIYOSAKI
Conspiracy of the Rich:
The 8 New Rules of Money

Copyright © 2011 by CASHFLOW Tehnologies, Inc.
This edition published by arrangement with
Rich Dad Operating Company, LLC.
Această ediție a fost publicată cu acordul
Rich Dad Operating Company, LLC.
All rights reserved.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2011
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-606-588-237-9

Editor: GRIGORE ARSENE
Redactor: SORIN ȘERB
Corector: GINA COPEL
Tehnoredactor: DRAGOȘ DUMITRESCU

CURTEA VECHE PUBLISHING
str. Aurel Vlaicu nr. 35, București
c.p. 020091
tel.: 021 260 22 87, 021 222 57 26
redacție: 0744 55 47 63
fax: 021 223 16 88
distribuție: 021 222 25 36
redactie@curteaveche.ro
www.curteaveche.ro

MULȚUMIRI

Tatăl meu cel bogat spunea întotdeauna: „Afacerile și investițiile sunt sporturi de echipă." Se poate spune același lucru și despre scrierea unei cărți — mai ales a unei cărți cum e cea pe care o aveți în mână. Am rămas în istorie cu *Conspirația celor bogați*. Fiind prima carte online cu adevărat interactivă din seria *Tată Bogat*, ea m-a purtat spre zone necunoscute. Din fericire, am o echipă deosebită și m-am bazat pe ea de multe ori. Fiecare dintre membrii ei și-a adus contribuția, atunci când a fost nevoie, întrecându-mi toate așteptările.

Mai presus de orice îi mulțumesc miresei mele minunate, Kim, pentru încurajare și sprijin. Ai fost alături de mine cu fiecare pas al călătoriei noastre financiare, atât în momentele bune, cât și în cele mai puțin bune. Ești partenera mea și motivul pentru care am succes.

Îi mulțumesc lui Jake Johnson de la Elevate Consulting Company (elevatecompany.net) pentru că m-a ajutat să dau formă cărții și gândurilor mele și să transform această carte din idee în realitate. De asemenea, mulțumesc și editorilor mei, Rick Wolf și Leah Tracosas de la Hachette pentru eforturile lor neobosite de a face din acest proiect un succes — și pentru că și-au încercat norocul alături de mine.

Mulțumiri speciale pentru Rhonda Shenkiryk de la Rich Dad Company și pentru Rachael Pierson de la Metaphour (metaphour.com) pentru eforturile lor neobosite în promovarea acestei cărți și pentru excelenta lor pagină de internet, care a fost gazda acestei cărți timp îndelungat.

Multe mulțumiri și membrilor echipei Rich Dad care sunt în tranșee în fiecare zi și care au perseverat și au stat alături de Kim și de mine și la bune, și la rele. Voi sunteți sufletul organizației.

O NOTĂ DE LA ROBERT KIYOSAKI: De ce am scris această carte pentru voi

În 1971, președintele Richard Nixon a eliminat, fără acordul Congresului, cotarea standard a dolarului în funcție de aur și a schimbat regulile banilor — nu numai pentru Statele Unite, ci pentru întreaga lume. Această decizie a fost una dintre schimbările care au condus la criza financiară declanșată în 2007. De fapt, această schimbare a permis Statelor Unite să tipărească munți de bani și să crească datoria cât dorea.

Este actuala criză economică doar un accident, un eveniment întâmplător? Unii spun că da, eu spun că nu.

Pot oare cei care se află la putere să rezolve actuala criză economică? Mulți speră că da, dar, din nou, eu spun că nu. Cum poate fi rezolvată criza când oamenii și organizațiile care au creat-o — profitând de pe urma ei — sunt încă la putere? Problema este că această criză se agravează tot mai mult în loc să descrească — așa cum speră unii. În anii 1980 sprijinul guvernamental acordat firmelor cu probleme a fost de ordinul milioanelor de dolari. În anii 1990, aceste sume au fost de ordinul miliardelor. Iar astăzi s-a ajuns la trilioane de dolari.

Îmi place să definesc *criza* ca fiind „o schimbare care abia așteaptă să se întâmple". Eu personal cred că liderii noștri nu se vor schimba. Asta înseamnă ca trebuie să ne schimbăm noi: tu și cu mine.

Deși în această carte este vorba despre o conspirație, nu-mi propun o vânătoare de vrăjitoare, să lansez acuzații sau să cer

demisii. După cum știm cu toții, lumea este plină de conspirații, unele dintre ele benigne, altele funeste. De fiecare dată când o echipă sportivă merge, la pauză, în vestiare, pune la cale, tehnic vorbind, o conspirație împotriva celeilalte echipe. Oriunde există interes pentru propria persoană, acolo exista o conspirație.

Motivul pentru care am intitulat această carte *Conspirația celor bogați* este că ea se referă la căile prin care cei bogați controlează economia mondială, ajutându-se de bănci, guverne și piețe financiare. După cum știți, probabil, acest lucru se întâmplă de secole și va continua să se întâmple cât timp vor mai fi oameni pe pământ.

Cartea are două părți. Prima abordează istoria conspirației și felul în care cei ultrabogați, controlând fluxul banilor, au preluat controlul sistemelor financiare și politice ale lumii. O mare parte a istoriei financiare moderne se învârte în jurul relației dintre Rezerva Federală (Federal Reserve) (care nu este federală, nu are rezerve și nu este chiar o bancă) și Trezoreria Statelor Unite. Parte din subiectele abordate în prima parte a cărții se referă la motivele pentru care băncile nu pot da niciodată faliment, de ce nu avem educație financiară în sistemul nostru de învățământ, de ce este o prostie să economisești bani, cum au evoluat banii în timp și de ce banii noștri de astăzi nu mai sunt bani, ci mai degrabă „etalon monetar". Prima parte va explica și de ce Congresul a schimbat regulile pentru angajați în 1974 și i-a influențat pe muncitori să investească în bursă prin planurile de pensionare în pachete de genul planului 401(k), în ciuda faptului că muncitorii nu au aproape deloc educație financiară, ca o metodă de a pune mâna pe banii noștri prin intermediul fondurilor noastre de pensii. Prefer să îmi dau banii mei mie însumi decât superbogaților care conduc această conspirație sponsorizată de guvern.

Ca s-o spunem pe șleau, prima parte a cărții este despre istorie, deoarece prin înțelegerea istoriei putem să ne reprezentăm un viitor mai luminos pe care ne putem pregăti să-l întâmpinăm.

A doua parte a acestei cărți se referă la ce poți și ce nu poți face cu banii proprii — mai precis, cum să-i învingi pe conspiratori jucându-le jocul. Vei învăța de ce bogații devin și mai bogați, dar ne cer nouă, în același timp, să trăim cât mai sărăcăcios. Mai

simplu spus, bogații devin mai bogați pentru că trăiesc după un alt set de reguli. Vechile reguli — muncește din greu, economisește bani, cumpără-ți o casă, scapă de datorii și investește pe termen lung într-un portofoliu diversificat de acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale — sunt reguli care îi fac pe oameni să se lupte etern cu problemele financiare. Aceste reguli vechi au produs necazuri financiare în milioane de familii, făcându-i pe oameni să piardă bogățiile imense din cauza caselor și economiilor pentru pensie.

În ultimă instanță, această carte este despre patru lucruri care îi țin pe oameni săraci:

- Taxe
- Datorii
- Inflație
- Pensionare

Acestea sunt forțele folosite de conspiratori pentru a vă lua banii. Conspiratorii joacă după un alt set de reguli și știu, așadar, cum să folosească aceste forțe pentru a-și spori bogățiile — forțe care, în același timp, îi sărăcesc pe alții. Dacă vreți să vă schimbați viața din punct de vedere financiar, trebuie să vă schimbați regulile financiare. Acest lucru se poate face numai prin creșterea propriului coeficient de inteligență financiară, educându-vă financiar. Educația financiară le dă celor bogați un avantaj nedrept. Faptul că am avut un tată bogat care m-a învățat despre bani și despre cum funcționează aceștia mi-a oferit un avantaj incorect. Tatăl meu cel bogat m-a învățat despre taxe, datorie, inflație și pensionare și cum să le folosesc pe toate acestea în avantajul meu. Am deprins de foarte tânăr felul în care cei bogați joacă jocul banilor.

Când veți ajunge la sfârșitul acestei cărți veți ști de ce astăzi, când atât de mulți oameni sunt îngrijorați de perspectivele lor financiare, cei bogați devin și mai bogați. Dar, chiar mai important, veți ști ce puteți face ca să vă pregătiți și să vă apărați viitorul financiar. Îmbunătățindu-vă educația financiară și schimbând regulile cu care manevrați banii veți învăța cum să folosiți și să

profitați de forțele taxelor, datoriei, inflației și pensionării — nu să fiți victimele lor.

Mulți oameni așteaptă ca sistemele politice și financiare ale lumii să se schimbe. Mie mi se pare că este o pierdere de timp. După părerea mea, este mai ușor să mă schimb eu decât să aștept să se schimbe liderii și regimurile în care trăim.

Oare a venit momentul ca voi să vă recăpătați controlul asupra banilor și viitorului dumneavoastră financiar? Este oare timpul să descoperiți ceea ce liderii lumii financiare nu vor să știți? Vreți ca încurcatele și complexele concepte financiare să fie pe înțelesul dumneavoastră? Dacă ați răspuns *da* la aceste întrebări, atunci această carte vi se adresează.

În 1971, când președintele Nixon a renunțat la corelarea valorii dolarului cu aurul, regulile banilor s-au schimbat, iar astăzi banii nu mai sunt bani. Din această cauza, prima regulă a banilor este *Banii sunt cunoaștere.*

Am scris această carte pentru cei care vor să își crească nivelul de cunoștințe financiare, deoarece este momentul să preia controlul asupra propriilor bani și asupra propriului viitor financiar.

PARTEA ÎNTÂI

CONSPIRAȚIA

Rădăcina tuturor relelor

Este *dragostea față de bani* rădăcina tuturor relelor? Sau poate că *ignorarea banilor* este rădăcina tuturor relelor...

Ce ați învățat despre bani la școală? V-ați întrebat vreodată de ce sistemele noastre școlare nu prea ne învață mare lucru — dacă ne învață ceva — despre bani? O fi absența educației financiare în școlile noastre o neglijență a celor care sunt responsabili cu învățământul? Sau este o parte a unei conspirații mai ample?

Nu contează dacă suntem bogați sau săraci, educați sau needucați, copii sau pensionari sau încă activi — folosim cu toții bani. Ne place sau nu, banii au un impact extrem de puternic asupra vieții noastre în ziua de azi. Să omitem subiectul banilor în sistemul nostru educațional este crud și imoral.

Comentariul cititorilor:

Dacă nu ne trezim ca țară și nu începem să ne asumăm responsabilitatea propriei educații în problemele de bani, dacă nu îi vom învăța pe copiii noștri acest lucru, suntem pregătiți să avem un accident de tren de proporții catastrofice.

Kathryn Morgan

Am făcut liceul și școala generală în Florida și Oklahoma. Nu am primit niciun fel de educație financiară. Ca urmare, am fost nevoit să urmez cursuri de prelucrare a lemnului și a metalelor.

Wayne Porter

Schimbarea regulilor banilor

În 1971 președintele Richard Nixon a schimbat regulile banilor: fără aprobarea Congresului, el a rupt legătura dintre dolarul american și aur. El a luat această decizie unilaterală pe parcursul unei întâlniri discrete, care a durat două zile, pe insula Minot, în statul Maine, fără să se consulte cu Departamentul de Stat sau sistemul monetar internațional.

Președintele Nixon a schimbat regulile deoarece țările care erau plătite în dolari americani au devenit sceptice atunci când Trezoreria Statelor Unite a început să tipărească din ce în ce mai mulți bani ca să acopere datoria externă și și-au schimbat imediat dolarii pe care îi aveau în aur, secătuind cea mai mare parte a rezervelor de aur ale Statelor Unite. Tezaurul a fost golit deoarece guvernul importa mai mult decât exporta și din cauza războiului din Vietnam care era foarte costisitor. Pe măsură ce economia noastră creștea, importam din ce în ce mai mult petrol.

În limbajul de zi cu zi, America intra în faliment. Cheltuiam mai mult decât câștigam. Statele Unite nu-și mai puteau plăti notele de plată — atâta timp cât acestea trebuiau plătite în aur. Rupând legătura dintre dolar și aur și declarând că transformarea dolarilor în aur este ilegală, Nixon a permis Statelor Unite să-și plătească datoriile tipărind bani.

În 1971, regulile mondiale ale banilor s-au schimbat și a început cea mai prosperă perioadă din istoria umanității. Boomul a continuat atâta timp cât lumea ne-a acceptat banii dubioși, susținuți de nimic altceva decât de promisiunea contribuabililor americani că vor plăti facturile Statelor Unite.

De când Nixon a schimbat referința standard a monedei americane la aur, inflația a explodat. Petrecerea continua. Pe măsură ce se tipăreau, în fiecare deceniu, tot mai mulți bani, valoarea dolarului scădea, iar prețurile bunurilor și ale activelor creștea. Chiar și americanii din clasa mijlocie deveneau milionari pe măsură ce prețurile caselor creșteau. Primeau carduri de credit prin poștă. Banii curgeau liber. Ca să-și plătească debitele făcute cu cardul, oamenii își foloseau casele pe post de ATM. Valoarea caselor creștea continuu, nu?

Orbiți de lăcomie și de ușurința cu care puteau lua credite, mulți oameni fie că nu au văzut, fie că nu au ținut cont de semnalele de avertisment pe care un astfel de sistem le emitea.

În 2007 ne-a intrat în vocabular o nouă sintagmă: *datornic cu risc ridicat* — o persoană care împrumută bani să-și cumpere o casă pe care nu și-o poate permite. La început, s-a crezut că problema debitorilor cu risc ridicat era limitată la câteva persoane sărace sau la cei cuprinși de „nebunie financiară", care visau să aibă propriile case. Sau, se credea că era limitată la speculanți care încercau să facă rapid un ban. Chiar și candidatul republican la președinție John McCain nu a luat în serios criza până la sfârșitul lui 2008, încercând să asigure pe toată lumea că: „Baza noastră economică este foarte puternică."

Cam pe la aceeași dată, un alt cuvânt și-a făcut loc în conversațiile noastre zilnice: *refinanțare* — salvarea băncilor noastre cele mai mari de aceleași probleme pe care le au și datornicii cu risc ridicat, o datorie prea mare și insuficiente lichidități. Pe măsură ce criza financiară s-a răspândit, milioane de oameni și-au pierdut serviciul, casa, economiile, banii pentru facultatea copiilor, fondurile de pensii. Cei care, până acum, nu au pierdut nimic se tem că ar putea urma. Chiar statele în sine simt amenințarea: guvernatorul Californiei, Arnold Schwarzenegger, a început să vorbească despre emiterea de IOU* în locul cecurilor de salarii pentru legislativul californian, deoarece statul lor, una dintre cele mai mari economii ale lumii, se apropia de faliment.

---

* Cecuri pe care scrie „I Owe You" — îți datorez — o sumă și semnătura, documente prin care este recunoscută oficial o datorie (*n. tr.*)

Când a început anul 2009, lumea se uita la președintele nou ales, Barack Obama, căutând salvarea.

Un furt de lichidități

În 1983 am citit o carte de R. Buckminster Fuller intitulată *Grunch of Giants*. Cuvântul *grunch* este un acronim pentru *Gross Universe Cash Heist**. Este o carte despre cei superbogați și ultraputernici și despre felul în care ei au furat de la oameni și i-au exploatat timp de secole. Este o carte despre conspirația celor bogați.

Grunch of Giants trece de la regii și reginele de acum câteva mii de ani la timpurile moderne. Ea explică felul în care cei bogați și puternici au dominat întotdeauna masele. Aflăm și cum hoții moderni ai băncilor nu mai trebuie să poarte măști. Mai degrabă, ei poartă costum și cravată, au competențe academice și jefuiesc băncile din interior, nu din exterior. După ce am citit *Grunch of Giants* acum mulți ani, am putut prevedea venirea actualei crize financiare — nu știam doar momentul exact când va veni. Unul dintre motivele pentru care investițiile mele și afacerile pe care le am o duc bine, în ciuda crizei economice, este că am citit *Grunch of Giants*. Cartea mi-a dat suficient timp să mă pregătesc pentru criză.

Cărțile despre conspirații sunt scrise de oameni periferici. Dr. R. Buckminster Fuller, deși era înaintea timpurilor sale din punctul de vedere al gândirii, cu greu putea fi numit o persoană periferică. A urmat cursurile Universității Harvard și, deși nu și-a luat licența acolo, s-a descurcat foarte bine (la fel ca și un alt faimos individ care a renunțat la Harvard, Bill Gates). Institutul American al Arhitecților îl onorează pe Fuller, considerându-l unul dintre cei mai mari arhitecți și designeri ai Americii. Se spune despre el că ar fi unul dintre cei mai realizați americani din istorie, având pe numele său un număr substanțial de patente. A fost un futurist respectat și a constituit sursa de inspirație pentru versul „bunicul viitorului" din cântecul lui John Denver „What One Man Can Do". Fuller a fost un apărător al mediului mult

* Cel mai mare furt al universului (*n. tr.*).

înainte ca majoritatea oamenilor să știe ce înseamnă acest lucru. Dar, mai mult decât orice, este respectat pentru că și-a folosit geniul pentru a face o lume de care să beneficieze toți... nu numai el sau cei bogați și puternici.

Am citit mai multe cărți ale doctorului Fuller înainte de a ajunge la *Grunch of Giants*. Problema a fost pentru mine că majoritatea cărților lui erau despre matematică și știință. Acele cărți mă depășeau cu mult. Dar am înțeles *Grunch of Giants*.

Lectura acestei cărți mi-a confirmat multe dintre suspiciunile mele nemărturisite despre felul în care funcționează lumea. Am început să înțeleg de ce la școală nu îi învățăm pe copiii noștri despre bani. Am aflat și de ce am fost trimis în Vietnam să lupt într-un război pe care nu ar fi trebuit să îl pornim. Simplu spus, războiul este profitabil. Războiul are legături, de multe ori, cu lăcomia și nu cu patriotismul. După nouă ani de armată, patru la Academia Militară Federală și cinci ca pilot al Corpului Pușcașilor Marini, trecând de două ori prin infernul Vietnamului, nu pot decât să fiu de acord cu dr. Fuller. Am înțeles printr-o experiență directă de ce el se referă la CIA ca la *Capitalism's Invisible Army**.

Cel mai bun lucru legat de *Grunch of Giants* a fost că a trezit studentul din mine. Pentru prima dată în întreaga mea viață, am dorit să studiez un subiect: modul în care cei bogați și puternici ne exploatează legal pe noi, ceilalți. Din 1983 am studiat și citit peste cincizeci de cărți pe acest subiect. În fiecare dintre cărți am găsit câte o bucățică de puzzle. Paginile pe care le citiți acum îl reconstituie integral.

Există o conspirație?

Teorii ale conspirației sunt pe toate drumurile. Le-am auzit cu toții. Există teorii ale conspirației referitoare la asasinii lui Lincoln, Kennedy sau Martin Luther King. Am auzit și teorii ale conspirației despre 11 septembrie 2001. Aceste teorii nu vor muri niciodată. Teoriile sunt teorii. Ele se bazează pe bănuieli și pe întrebări la care nu s-a dat un răspuns.

---

* Armata Invizibilă a Capitalismului (*n. tr.*).

Nu scriu această carte ca să vă vând încă o teorie a conspirației. Cercetările mele m-au convins că au fost multe conspirații ale celor bogați, atât în trecut, cât și în prezent, și că vor fi multe alte conspirații în viitor. Când sunt în joc bani și putere totdeauna vor fi conspirații. Banii și puterea îi vor face întotdeauna pe oameni să comită acte de corupție. De exemplu, în 2008, Bernard Madoff a fost acuzat că a construit o piramidă Ponzi* de 50 miliarde dolari cu scopul de a-i frauda nu numai pe clienții bogați, ci și școlile, societățile de binefacere și fondurile de pensii. Cândva, ocupa foarte respectata poziție de președinte al NASDAQ. Nu ar mai fi avut nevoie de bani. Totuși, i-a furat timp de ani de zile de la oameni foarte inteligenți și de la organizații valoroase care se bazau pe competența lui în piețele financiare.

Un alt exemplu al corupției la care duc banii și puterea este cheltuirea a peste jumătate de miliard de dolari pentru a fi ales președintele Statelor Unite, un job care îți aduce numai 400 000$. Să cheltuiești asemenea sume pentru o alegere nu este un lucru sănătos pentru țara noastră.

Deci, a existat o conspirație? Eu cred că da, într-un fel. Dar întrebarea ar fi: Și ce dacă? Și ce veți face? Cei mai mulți dintre oamenii care au generat această criză financiară sunt morți și, totuși, ce au făcut ei are efect și acum. Să ne certăm cu morții este inutil.

Indiferent dacă este o conspirație sau nu, există anumite circumstanțe și evenimente care au impact profund și invizibil asupra propriei noastre vieți. Să ne uităm, de exemplu, la educația financiară. M-am mirat de multe ori că educația financiară lipsește din programa de învățământ. În cel mai bun caz, copiii noștri sunt învățați cum să mențină echilibrat un carnet de cecuri, cum să speculeze acțiuni la bursă, cum să economisească bani în bănci și cum să investească într-un plan de pensii pe termen lung. Cu alte cuvinte, ei sunt învățați să își dea banii celor

* Denumită după Charles Ponzi (1882-1949), italian naturalizat în Statele Unite, care a folosit schema jocurilor piramidale prin anii 1920, promițând beneficii de 50% în 45 de zile de la investiție. Ponzi pare să fi fost inspirat de jocul piramidal al lui Wiliam Miller care s-a folosit de aceeași schemă în 1899, obținând un milion de dolari, dar schema pare să fie și mai veche (*n. red.*).

bogați care, se presupune, sunt preocupați doar de binele celor de la care au luat banii.

De fiecare dată când un educator aduce în clasă un bancher sau un consilier financiar, el nu face altceva decât să lase vulpea să intre în coteț. Nu vreau să spun că bancherii sau consilierii financiari sunt oameni răi. Tot ceea ce vreau să spun este că ei sunt agenții celor bogați și puternici. Sarcina lor nu este să informeze, ci să recruteze viitori clienți. Din acest motiv, ei propovăduiesc doctrina economisirii banilor și investițiilor lor în fonduri mutuale. Repet: acest lucru nu este rău. Este o afacere bună pentru bancă. Nu este cu nimic diferit de recrutorii armatei terestre sau ai marinei care veneau în școală când eu eram elev și vindeau elevilor și studenților texte despre gloria de a-ți servi țara.

Una dintre cauzele acestei crize financiare este că majoritatea oamenilor nu pot deosebi un sfat financiar bun de unul prost. Cei mai mulți nu pot deosebi un bun consilier financiar de un escroc. Cei mai mulți nu pot face diferența dintre o investiție bună și una proastă. Cei mai mulți se duc la școală ca să poată obține un serviciu bun, să muncească din greu, să își plătească taxele și impozitele, să își cumpere o casă, să economisească ceva bani și să-și dea surplusul pe mâna unui consilier financiar — sau unui expert ca Bernie Madoff.

Cei mai mulți oameni termină școala fără să știe diferența între acțiuni și obligațiuni, între datorie și valoare de piață. Foarte puțini știu de ce acțiunile preferențiale sunt denumite „preferențiale" și de ce fondurile mutuale sunt „mutuale" și care este diferența între fonduri mutuale și coaliția speculanților la bursă sau între fondurile comune de investiții negociabile la bursă și fondul de fonduri. Mulți oameni cred că datoria este rea, și totuși datoria te poate îmbogăți. Datoria îți poate crește profitabilitatea, dar numai dacă știi ce faci. Sunt puțini cei care cunosc diferența dintre *câștiguri de capital* și *cash flow** și care este mai puțin riscantă. Majoritatea oamenilor acceptă orbește ideea de a merge la școală pentru a obține un serviciu bun și nu

* Balanța disponibilităților financiare, dare de seamă asupra încasărilor și plăților în numerar pentru o anumită perioadă de timp, flux al numerarului, circuit financiar (*n. red.*).

știu niciodată de ce *angajații* plătesc taxe mai mari decât *antreprenorii* care sunt proprietarii afacerii. Mulți oameni au astăzi probleme deoarece credeau că locuința lor este un *activ*, când ea este, de fapt, un *risc*. Acestea sunt concepte financiare simple, elementare. Totuși, dintr-un motiv oarecare, școlile noastre omit în mod convenabil unul dintre subiectele necesare unei vieți de succes — subiectul banilor.

În 1903, John D. Rockefeller a creat General Education Board*. Se pare că a făcut acest lucru pentru a asigura o sursă continuă de angajați care aveau întotdeauna nevoie de bani, un serviciu și siguranța locului de muncă. Există dovezi că Rockefeller a fost influențat de sistemul educațional prusac, un sistem proiectat pentru a produce buni angajați și buni soldați, oameni care urmează cu sfințenie ordine de genul: „Fă asta sau ești concediat" sau „Dă-mi banii tăi ca să am grijă de ei și eu îi voi investi pentru tine". Indiferent dacă aceasta a fost sau nu intenția lui Rockefeller atunci când a creat General Education Board, rezultatul este că, astăzi, chiar cei cu o educație bună și un serviciu sigur se simt nesiguri financiar.

Fără o educație financiară de bază, securitatea financiară pe termen lung este aproape imposibilă. În 2008, milioane de americani din generația *baby boomer*** au început să iasă la pensie într-un ritm de zece mii pe zi, așteptându-se ca guvernul să aibă grijă de ei, atât financiar, cât și medical. Astăzi, mulți oameni au învățat, în sfârșit, că *securitatea locului de muncă* nu înseamnă și *securitatea financiară* pe termen lung.

În 1913 a fost creată Rezerva Federală, chiar dacă Părinții Fondatori, creatori ai Constituției Statelor Unite, erau împotriva unei bănci naționale care să controleze sursa de bani. Fără o educație financiară corectă, puțini știu că Rezerva Federală nu este federală, nu are rezerve și nu este o bancă. După ce s-a înființat, au

---

* Consiliul General pentru Educație (*n. red.*).

** Persoană născută în perioada de creștere demografică accentuată de după al Doilea Război Mondial, mai ales în țările occidentale. Termenul a fost creat de editorialista Sylvia Porter de la *New York Post*, în 1951. Sintagma este folosită uneori în context cultural, desemnând o generație care contestă valorile tradiționale (*n. red.*).

apărut două seturi de reguli referitoare la bani: un set de reguli pentru cei care *lucrau pentru bani* și un alt set de reguli pentru cei bogați care *tipăreau banii.*

În 1971, când președintele Nixon a decis ca Statele Unite să renunțe la aurul-etalon, conspirația celor bogați era constituită. În 1974, Congresul American a votat legea ERISA (Employee Retirement Income Security Act)*, care a dus la apariția unor piloane specifice de pensionare de genul 401(k)**. Această lege efectiv a forțat milioane de muncitori, care se bucurau de planuri de pensionare prin beneficiul definit (DB) furnizat de angajator, să se bazeze pe planuri de pensionare prin contribuție definită (DC) și să își investească toți banii pe care îi aveau pe piața acțiunilor bursiere și în fonduri mutuale. Wall Street avea acum controlul asupra banilor de pensie ai cetățenilor americani. Regulile banilor s-au schimbat complet, înclinând puternic balanța în favoarea celor bogați și puternici. Așa a început cel mai mare boom financiar din istoria umanității iar astăzi, în 2009, boomul a explodat.

Comentariul cititorilor:

Îmi amintesc când au încetat să susțină banii cu aur. Inflația a luat-o razna. Eram adolescent și abia obținusem primul meu serviciu. Trebuia să-mi cumpăr din banii mei lucrurile de care aveam nevoie atunci — prețul bunurilor a crescut, dar nu și salariile părinților mei.

Discuțiile adulților se învârteau în jurul întrebării cum s-a putut întâmpla așa ceva. Ei simțeau că asta ar putea însemna căderea întregului nostru sistem economic. A durat un timp, dar iată că am ajuns acolo.

Cagosnell

* Legea Siguranței Veniturilor Angajaților Pensionați (*n. tr.*).

** Un tip de contribuții la fondul de pensii care și-a luat numele după capitolul care-l definește din Codul Fiscal american. Contribuabilul poate începe să retragă bani din fond după ce împlinește 59 de ani și jumătate. A fost adoptat în mare măsură prin anii 1980 ca schemă de pensii pentru muncitori, alternativă la cotizația lunară tradițională. În 2011 aproximativ 60% dintre contribuabilii aflați la vârsta pensionării aveau conturi de tip 401(k) (*n. red.*).

Ce pot să fac eu?

Așa cum am spus mai înainte, conspirația celor bogați a creat două seturi de reguli despre bani: vechile reguli și noile reguli ale banilor. Un set de reguli este pentru cei bogați și un altul pentru oamenii obișnuiți. Oamenii care sunt cei mai îngrijorați de actuala criză financiară sunt cei care joacă după vechiul set de reguli. Dacă vrei să te simți mai sigur în ceea ce privește propriul viitor, ai nevoie să cunoști noul set de reguli — cele opt noi reguli ale banilor. Această carte te va învăța acele reguli și cum să le folosești în propriul avantaj.

Ceea ce urmează sunt două exemple de reguli vechi ale banilor comparativ cu regulile noi.

REGULA VECHE: ECONOMISEȘTE BANI

După 1971, dolarul american nu mai era ban, ci un etalon monetar (ceva despre care vorbesc în detaliu în cartea mea *Rich Dad's Increase Your Financial IQ*). În consecință, cei care economiseau deveneau perdanți. Guvernului american i s-a permis să tipărească bani mai repede decât putea să-i economisească. Când un bancher vorbește despre puterea *dobânzii cumulative*, uită să vă spună despre puterea *inflației cumulative* — sau, în criza de astăzi, puterea deflației cumulative. Inflația și deflația sunt produse de guverne și bănci când încearcă să controleze economia tipărind și împrumutând bani din nimic — adică fără nimic de valoare care să susțină banii decât „credința și încrederea"* în Statele Unite.

Ani de zile, oamenii de pe tot globul au crezut că obligațiunile emise de Statele Unite sunt cea mai sigură investiție din lume. Ani de zile, cei care economiseau cumpărau titluri americane crezând că era cel mai inteligent lucru care putea fi făcut. La începutul lui 2009 obligațiunile Trezoreriei americane primeau o dobândă mai mică de 3%. Pentru mine asta înseamnă că sunt prea mulți bani „dubioși" în lume, că cei care economisesc vor

* În original, *Full Faith and Credit*, titlul Articolului IV, secț. I din Constituția SUA (*n. red.*).

pierde și că, în 2009, obligațiunile americane ar putea fi cea mai riscantă investiție.

În caz că nu înțelegeți de ce, nu vă faceți probleme. Cei mai mulți oameni nu înțeleg, și, din această cauză, educația financiară (sau absența ei) din școlile noastre este atât de importantă. Subiectul banilor, obligațiunilor și datoriei va fi discutat pe larg, mai târziu, în această carte — nu ca în orele de științe economice din liceu. Totuși, este bine de știut că ceea ce a fost cea mai sigură investiție, obligațiunile americane, este acum cea mai riscantă.

REGULA NOUĂ: CHELTUIEȘTE, NU ECONOMISI

Astăzi, mulți oameni consumă mult timp învățând cum să câștige bani. Se duc la școală ca să obțină o slujbă bine plătită și apoi consumă ani îndelungați făcând acea muncă pentru a câștiga bani. Și fac tot ce pot ca să îi economisească. Cu noile reguli este mai important să știi *cum să îți cheltuiești banii*, nu doar să-i câștigi sau să îi economisești. Cu alte cuvinte, oamenii care își cheltuiesc banii cu înțelepciune vor fi întotdeauna mai prosperi decât cei care își economisesc banii cu înțelepciune.

Desigur prin „cheltuit" înțeleg „investit" sau transformat banii în valori pe termen lung. Cei bogați înțeleg că în economia de astăzi nu poți deveni bogat băgându-ți banii sub saltea — sau, mai rău, într-o bancă. Ei știu că cheia bogăției o constituie investiția în active cu un cash flow bun. Astăzi ai nevoie să știi cum să îți cheltuiești banii pe active care își mențin valoarea, oferă venit, se ajustează odată cu inflația iar valoarea crește — nu scade. Vom discuta mai în detaliu pe parcursul cărții.

REGULA VECHE: DIVERSIFICĂ

Regula veche a diversificării vă spune să cumpărați acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale. Totuși, diversificarea nu îi protejează pe investitori de o scădere cu 30% a pieței de acțiuni sau a pierderilor fondurilor mutuale. Mi s-a părut ciudat că mulți dintre așa-zișii „guru ai investițiilor", oameni care laudă diversificarea, au început să strige „Vinde! Vinde! Vinde!" imediat ce piața a început să cadă. Dacă diversificarea te proteja, de ce să vinzi brusc, la prețul minim al pieței?

Așa cum a spus Warren Buffet: „O diversificare foarte largă este necesară doar atunci când investitorii nu înțeleg ceea ce fac." În final, diversificarea este, în cel mai bun caz, un joc cu sumă zero. Dacă ați diversificat în mod egal, când o clasă de active scade, celelalte cresc. Pierdeți bani într-o parte și îi faceți în cealaltă, dar nu câștigați mai nimic. Sunteți statici. Între timp, inflația, un subiect pe care îl vom discuta în detaliu mai târziu în aceste pagini, merge înainte.

În loc să diversifice, investitorii înțelepți se concentrează și se specializează. Ajung să înțeleagă mai bine ca alții categoria de investiții în care investesc și cum funcționează afacerea respectivă. De exemplu, când investesc în proprietăți imobiliare, unii oameni se specializează în terenuri, iar alții, în apartamente. Deși ambii investesc în ceea ce se cheamă proprietăți imobiliare, ei o fac în categorii de afaceri complet diferite. Când cumpăr acțiuni la bursă, investesc în afaceri care oferă constant dividende (cash flow). De exemplu, astăzi investesc în firme care administrează conducte petroliere. După căderea pieței acțiunilor din 2008, prețul acțiunilor acestor companii a scăzut, făcând ca dividendele să fie ca și inexistente, iar cumpărarea lor a devenit o afacere extraordinară. Cu alte cuvinte, pieței proaste oferă mari ocazii, dacă știi în ce investești.

Investitorii inteligenți înțeleg că o afacere care se ajustează la creșterile și scăderile economiei sau o investiție în active care plătesc dividende bune sunt opțiuni mult mai bune decât un portofoliu diversificat de acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale — investiții care se pot prăbuși atunci când se prăbușește piața.

REGULA NOUĂ: CONTROLEAZĂ-ȚI ȘI CONCENTREAZĂ-ȚI BANII

Nu te împrăștia. Controlează-ți banii și concentrează-ți investițiile. În timpul actualei crize financiare am primit câteva lovituri, dar bogăția mea a rămas intactă. Și asta pentru că bogăția mea nu depinde de valorile pieței, care pot crește sau scădea (adică *câștigurile de capital*). Eu investesc aproape exclusiv pentru *cash flow*.

De exemplu, *cash flow*-ul meu scade puțin atunci când scade prețul petrolului, totuși bogăția mea își păstrează vigoarea pentru că tot primesc un cec bancar prin poștă în fiecare trimestru. Chiar dacă prețul acțiunilor petroliere, *câștigurile de capital*, scad, nu mă îngrijorez pentru că primesc bani din investițiile pe care le-am făcut. Nu trebuie să îmi fac griji cu vânzarea acțiunilor mele pentru a obține un profit.

Același lucru este valabil și pentru cele mai multe dintre investițiile mele în proprietăți imobiliare. Eu investesc pentru cash flow în proprietăți imobiliare, ceea ce înseamnă că primesc câte un cec în fiecare lună — venituri pasive. Oamenii care au probleme astăzi sunt cei care au investit în proprietăți imobiliare pentru câștiguri de capital — cunoscute ca *proprietăți oscilante*. Cu alte cuvinte, deoarece majoritatea oamenilor au investit pentru *câștiguri de capital*, contând pe creșterea investițiilor în acțiuni sau a prețului caselor, acum ei au probleme.

Când eram copil, tatăl meu cel bogat juca mereu Monopoly cu fiul său și cu mine. Jucând acest joc am înțeles — și învățat — diferența dintre *cash flow* și *câștiguri de capital*. De exemplu, dacă eu aveam o proprietate cu o casă verde pe ea, primeam chirie 10$ pe lună. Dacă aveam trei case pe aceeași proprietate, primeam 50$ pe lună pentru chirie. Iar obiectivul cel mai însemnat era să am un hotel roșu pe aceeași proprietate. Ca să câștigi la Monopoly trebuia să investești pentru cash flow, nu pentru câștiguri de capital. Una dintre cele mai importante lecții pe care le-am învățat de la tatăl meu bogat a fost să aflu, la vârsta de nouă ani, diferența dintre cash flow și câștiguri de capital. Cu alte cuvinte, educația financiară poate fi la fel de simplă ca un joc distractiv și poate oferi siguranță financiară pentru mai multe generații — chiar și în momente de criză.

Astăzi, nu am nevoie de *siguranța locului de muncă* pentru că am *siguranță financiară*. Diferența dintre *siguranța financiară* și *panica financiară* este la fel de simplă ca și cunoașterea diferenței dintre *câștigurile de capital* și *cash flow*. Problema este că a investi în *cash flow* necesită un grad mai ridicat de inteligență financiară decât a investi în *câștiguri de capital*. Cum să fii mai inteligent în ceea ce privește investiția în cash flow este un subiect pe care-l

vom discuta în detaliu mai târziu în această carte. Dar, pentru moment, țineți minte acest lucru: este mai ușor să investești pentru cash flow în timpul unei crize financiare. Deci, nu pierdeți o criză bună ascunzându-vă capul în nisip! Cu cât durează mai mult criza, cu atât mai bogați vor deveni unii oameni. Vreau ca voi să fiți unii dintre ei.

Astăzi, una dintre regulile noi este să vă *concentrați* mintea și banii în loc să îi diversificați. Merită să vă concentrați pe *cash flow* mai mult decât pe *câștigurile de capital* pentru că, cu cât știți mai bine să *controlați cash flow-ul* cu atât mai mult *vor crește câștigurile de capital*, împreună cu securitatea financiară. Poate chiar veți deveni bogat. Educația financiară fundamentală este predată prin jocul Monopoly, iar jocul meu educațional, CASHFLOW, este denumit „Monopoly pe steroizi".

Aceste reguli noi, *mai degrabă învățați să cheltuiți decât să economisiți* și *mai bine să vă concentrați decât să diversificați*, sunt doar două dintre multele concepte care vor fi abordate în această carte, iar ele vor fi discutate în detaliu în capitolele următoare. Obiectivul acestei cărți este să vă deschidă ochii asupra puterii pe care o aveți de a controla propriul viitor financiar dacă aveți educația financiară potrivită.

Sistemul nostru educațional a fost un eșec pentru milioane de oameni — chiar și pentru cei educați. Există dovezi că sistemul nostru financiar a conspirat împotriva voastră și a altora. Dar asta este o poveste veche. Astăzi, vă puteți controla viitorul, iar acum este momentul să vă educați singuri — învățați noile reguli ale banilor. Făcând acest lucru, preluați controlul asupra propriului destin și controlați jocul banilor conform noilor sale reguli.

Comentariul cititorilor:

Cred că majoritatea oamenilor care îți citesc cărțile caută un fel de soluție magică (pentru că asta este gândirea americană astăzi) din dorința de a obține satisfacții imediate. Și cred că faci o treabă foarte bună spunându-le oamenilor că aceasta nu este o carte cu „pilule" magice.

Când discuți noile reguli ale banilor, ceea ce spui este eficient pentru a da o nouă formă minții oamenilor și felului în care ei ar trebui să gândească.

apcordov

Promisiunea mea către voi

După ce președintele Nixon a schimbat regulile banilor în 1971, subiectul banilor a devenit foarte confuz. Mulți dintre oamenii cinstiți nu înțeleg nimic din subiectul banilor. De fapt, cu cât sunteți mai cinstiți și mai muncitori, cu atât veți înțelege mai puțin din noile reguli. De exemplu, noile reguli le permit celor bogați să tipărească propriii bani. Dacă voi ați face acest lucru, ați intra în pușcărie pentru falsificare de bani. Dar în această carte vă voi descrie cum îmi tipăresc propriii bani — legal. Tipărirea propriilor bani este unul dintre cele mai mari secrete ale celor cu adevărat bogați.

Promisiunea mea față de voi este că vă voi da, pe cât posibil, cele mai simple explicații. Voi face tot ce pot ca să folosesc limbajul de zi de zi pentru a desluși jargonul financiar complex. De exemplu, unul din motivele pentru care există astăzi o criză financiară este un instrument financiar cunoscut sub numele de *(instrumente financiare) derivate*. Warren Buffet numea cândva derivatele „arme de distrugere în masă", iar descrierea făcută de el s-a dovedit a fi adevărată. Derivatele distrug marile bănci ale lumii.

Problema este că foarte puțini oameni știu ce este un derivat. Pentru a păstra lucrurile foarte simple, voi explica derivatele folosind exemplul unei portocale și al sucului de portocală. Sucul de portocală este un derivat al portocalei — așa cum benzina este un derivat al petrolului iar oul — un derivat al găinii. Chiar este simplu: dacă cumpărați o casă, *ipoteca* este un *derivat* al *vostru* și al *casei* pe care o cumpărați.

Unul dintre motivele pentru care suntem în plină criză financiară este că bancherii din întreaga lume au început să creeze derivate ale derivatelor din derivate. Unele dintre aceste noi

derivate au denumiri exotice cum ar fi *obligații cu datorie colateralizată* sau *obligațiuni corporatiste cu profituri ridicate* (adică *junk bonds* — obligațiuni cu rating mai scăzut la momentul vânzării și cu risc mai ridicat) și *swapuri de credit*. În această carte voi face tot ce pot să definesc aceste cuvinte folosind limbajul curent. Nu uitați: unul dintre obiectivele industriei financiare este să mențină confuzia în rândul oamenilor.

Derivatele multistrat se învecinează îndeaproape cu frauda legală. Ele nu sunt cu nimic diferite de situația în care cineva folosește un card de credit ca să plătească un alt card de credit și apoi să își refinanțeze casa cu o nouă ipotecă, să își plătească cardurile de credit și să folosească din nou toate cardurile de credit. Warren Buffet a denumit derivatele arme de distrugere în masă: derivatele multistrat distrug sistemul bancar mondial la fel cum cardurile de credit și creditele luate pe casă distrug multe familii. Carduri de credit, bani, obligații cu datorie colateralizată, *junk bonds* și ipotecile — toate sunt derivate, dar cu nume diferite.

În 2007, când *castelul derivatelor* a început să se prăbușească, cei mai bogați oameni din lume au început să strige: „Refinanțare!" Se folosește refinanțarea atunci când cei bogați vor să-i pună pe contribuabili să plătească pentru fraudele lor sau pentru greșelile pe care le-au făcut. Cercetările mele au arătat că *refinanțarea* este parte integrantă a conspirației celor bogați.

Unul din motivele pentru care cred că volumul meu *Tată bogat, tată sărac* este cea mai bine vândută carte despre finanțele personale din toate timpurile este că am reușit să folosesc în locul jargonului financiar o exprimare foarte simplă. Voi face tot ce pot ca și în această carte să fac același lucru.

Un înțelept spunea cândva: „Simplitatea este genială." Ca să păstrez lucrurile simple nu voi intra în prea multe detalii sau explicații complexe. Voi folosi povestiri din viața reală în locul explicațiilor tehnice, pentru a exemplifica ceea ce doresc să spun. Dacă vreți mai multe detalii, voi face o listă de cărți care explică subiectele abordate aici în profunzime. De exemplu, cartea doctorului Fuller *Grunch of Giants* ar putea fi o lectură bună.

Simplitatea este importantă și pentru că sunt mulți oameni care profită dacă subiectul banilor este păstrat complex și confuz. Este mai ușor să vă ia banii dacă sunteți confuzi.

Așa că întreb din nou: „Este dragostea de bani rădăcina tuturor relelor?" Eu spun că nu. Eu cred că este mult mai rău să îi ții pe oameni în neștiință, lăsându-i în ignoranță când vine vorba despre bani. Rău este când oamenii nu știu modul în care funcționează banii, iar ignoranța financiară este o componentă esențială a conspirației celor bogați.

Comentariul cititorilor:

Mi-am făcut studiile la Wharton și mi-e jenă să spun că nimic din ce am studiat la facultate nu mi-a explicat atât de clar crearea bogăției. Toată lumea ar trebui să citească această carte (și toate cărțile lui Robert) începând din liceu.

Rromatowski

Robert — aș spune că da, dragostea de bani este sursa tuturor relelor, din aceleași motive pentru care și tu spui acest lucru. Răul de a ține masele în ignoranță în legătură cu banii este doar un „derivat" al pasiunii diabolice pentru bani.

Istarcher

CAPITOLUL 1

Poate Obama să salveze lumea?

Cronologia unei crize

În august 2007 panica s-a răspândit tăcut în întreaga lume. Sistemul bancar avea probleme. Acest lucru a declanșat un proces de domino care amenință, chiar și acum, să distrugă întreaga economie a lumii. În ciuda unor infuzii masive de capital făcute de către guverne și a unor pachete de stimulente estimate la mai mult de șapte trilioane dolari până la nouă trilioane de dolari în întreaga lume, unele dintre cele mai mari bănci și instituții de afaceri din lume, cum ar fi Citigroup și General Motors, continuă să se clatine. Supraviețuirea lor pe termen lung este pusă sub semnul întrebării.

Criza amenință nu numai marile corporații și conglomeratele bancare multinaționale, dar și siguranța familiilor care muncesc din greu. Astăzi, milioane de oameni, care au crezut că fac ceea ce trebuie urmând tradiționalele îndemnuri de a se duce la școală, a obține un loc de muncă, a-și cumpăra o casă, a economisi bani, a sta departe de datorii și a investi într-un portofoliu diversificat de acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale, au probleme financiare.

Vorbind cu oameni din toată țara am descoperit că sunt preocupați — și îngrijorați și speriați — și că o parte dintre ei sunt deprimați după ce și-au pierdut locurile de muncă, casele, economiile,

banii pentru facultatea copiilor, fondurile pentru pensii. Mulți nu înțeleg ce se întâmplă cu economia noastră sau cum îi va afecta. Mulți ar vrea să știe ce a generat această criză, întrebându-se: „Cine este vinovat? Cine poate rezolva problema? și Când se va termina criza?" Cu aceste întrebări în minte, cred că este important să rememorăm evenimentele care au dus la actuala criză. Ceea ce urmează este o scurtă — și nici pe departe completă — cronologie, care scoate în evidență câteva dintre evenimentele economice globale cu importanță majoră care ne-au dus în starea precară de astăzi.

6 august 2007

American Home Mortgage, unul dintre cei mai mari furnizori de ipoteci din Statele Unite, cere falimentul.

9 august 2007

Banca franceză BNP Paribas a anunțat că nu poate să valorizeze active de peste 1,6 miliarde euro din cauza unor probleme cu ipotecile americane cu risc ridicat.

Pe măsură ce piețele globale de credite se închideau, Banca Centrală Europeană a injectat aproape 95 miliarde euro în sistemul bancar din zona euro, în efortul de a stimula creditarea și lichiditățile.

10 august 2007

O zi mai târziu, Banca Centrală Europeană a pompat alte 61 miliarde euro în piețele globale de capital.

13 august 2007

Banca Centrală Europeană a eliberat alte 47,6 miliarde euro, a treia infuzie de bani, totalizând aproape 204 miliarde euro într-un interval de trei zile lucrătoare.

Septembrie 2007

Pentru prima dată în ultima sută de ani, Northern Rock, cel mai mare broker de ipoteci și o mare bancă de retail din Marea Britanie, a fost invadată de un număr imens de clienți care voiau să-și lichideze depozitele.

CAMPANIA PREZIDENȚIALĂ SE ÎNCINGE

În timp ce criza financiară se răspândea în toată lumea în 2007, campania pentru Președinția Statelor Unite — care a fost cea mai lungă și cea mai scumpă campanie politică din istorie — prindea forță.

În timpul primei părți a campaniei, chiar dacă era clar că economia mondială era în pragul colapsului, cei mai importanți candidați menționau rareori economia ca pe o problemă. Subiectele fierbinți de campanie erau, mai debragă, războiul din Irak, căsătoriile între persoanele de același sex, avorturile și imigrația. Atunci când candidații discutau probleme economice, o făceau cu aroganță, acordându-le puțină importanță (acest lucru nu a fost nicicând mai clar decât în momentul în care candidatul prezidențial John McCain a făcut o remarcă devenită faimoasă mai târziu, către sfârșitul lui 2008: „Temeliile economiei noastre sunt foarte viguroase", atunci când indicele Dow a coborât cu un record de 504 puncte în aceeași zi).

În fața dovezilor unei crize financiare în creștere, unde era președintele nostru? Unde erau cei mai importanți candidați la președinție și liderii financiari? Unde erau starurile mediatice din lumea financiară? De ce experții financiari încă încurajau investitorii să „investească pe termen lung"? De ce liderii politici și financiari nu trăgeau semnalul de alarmă în fața acestei furtuni financiare? De ce nu au avut măcar înțelepciunea de a spune: „De la economie vi se trage, proștilor!"? Ca să citez dintr-un cântec faimos, ei erau „orbiți de lumină". La suprafață, totul părea bine, așa cum se vede din următorul eveniment al cronologiei...

9 octombrie 2007

Dow Jones Industrial Average s-a închis la un nivel maxim istoric de 14,164.

UN AN MAI TÂRZIU

Septembrie 2008

Președintele Bush și Trezoreria americană au cerut 700 miliarde dolari, refinanțare pentru a salva economia, un an după ce

Banca Centrală Europeană făcuse deja o infuzie de 204 miliarde euro în economie în august 2007 și tot la aproape un an după ce indicele Dow ajunsese nivelul maxim atins vreodată.

Derivatele financiare toxice au avut ca rezultat colapsul Bear Stearns și Lehman Brothers și naționalizarea Fannie Mae, Freddie Mac și a unuia dintre cei mai mari asiguratori din lume, AIG.

În plus, industria auto americană a arătat că nu se simțea bine, iar GM, Ford și Chrysler au cerut bani pentru refinanțare. Multe administrații statale și orășenești cereau acum bani pentru refinanțare.

29 septembrie 2008

Lunea neagră, după ce președintele Bush a cerut bani pentru refinanțare. Indicele Dow a căzut cu 777 puncte. A fost cea mai mare cădere într-o singură zi din istorie. Dow Jones s-a închis la 10,356.

1 octombrie până pe 10 octombrie 2008

Într-una dintre cele mai rele perioade ale istoriei sale, indicele Dow a căzut cu 2,380 puncte în ceva mai mult de o săptămână.

13 octombrie 2008

Indicele Dow a început să arate o volatilitate extremă, urcând 936 puncte într-o singură zi, cel mai mare câștig în puncte din istorie, închizând la 9,387.

15 octombrie 2008

Indicele Dow a coborât 733 puncte, închizând la 8,577.

28 octombrie 2008

Indicele Dow a câștigat 889 puncte, al doilea câștig de puncte în istorie, închizând la 9,065.

4 noiembrie 2008

Barack Obama a fost ales președinte al Statelor Unite cu sloganul de campanie: „Schimbarea în care putem crede". Va prelua

un guvern care, până acum, a cheltuit 7,8 trilioane dolari în diferite forme pentru salvarea economiei.

decembrie 2008

S-a spus că America a pierdut în noiembrie 584 000 locuri de muncă, cea mai mare pierdere oficială din decembrie 1974. Șomajul, conform statisticilor, atinsese o cifră-record în ultimii 15 ani, situându-se la nivelul de 6,7%, înregistrând aproape două milioane de locuri de muncă pierdute în Statele Unite, numai în 2008. În plus, China, economia cu cea mai rapidă creștere din lume, a pierdut 6,7 milioane locuri de muncă în 2008, un semnal că economia globală are probleme serioase și că este pe punctul de a se distruge.

Economiștii au admis, în cele din urmă, că economia americană era în recesiune din decembrie 2007. Le-a trebuit un an să își dea seama?

Warren Buffett, pe care mulți îl consideră cel mai bun investitor din lume, și-a văzut propria companie, Berkshire Hathaway, pierzând 33% din valoarea acțiunilor într-un an. Investitorii s-au consolat prin faptul că fondul s-a comportat mai bine decât piața, pierzând mai puțin decât media.

Universitățile Yale și Harvard au anunțat că fondurile lor de dezvoltare au scăzut cu 20% într-un an.

GM și Chrysler au primit 17,4 miliarde dolari sub formă de credite guvernamentale.

Președintele ales Obama a anunțat un plan de stimulare în valoare de 800 miliarde dolari, centrat pe proiecte masive de infrastructură, având ca scop micșorarea locurilor de muncă pierdute — pe lângă cele 7,8 trilioane deja date de către guvernul american.

31 decembrie 2008

Dow Jones s-a închis la 8,776, mai jos cu 5,388 puncte față de nivelul maxim record atins cu un an în urmă. A fost cea mai proastă performanță anuală a indicelui Dow din 1931 și a fost echivalentul unei pierderi valorice de 6,9 trilioane de dolari.

Înapoi în viitor

Confruntat cu o degradare economică atât de amplă, președintele Bush a lansat un plan de refinanțare pentru salvarea economiei, spunând: „Această legislație va asigura și stabiliza sistemul financiar american și va impune reforme permanente, în așa fel încât astfel de probleme să nu se mai întâmple niciodată."

Mulți oameni au răsuflat ușurați, gândindu-se: „În sfârșit, guvernul ne va salva!" Problema este că acestea *nu* sunt cuvintele președintelui George W. Bush. Sunt cuvintele tatălui lui, George H.W. Bush. În 1989, primul președinte Bush a cerut 66 miliarde dolari ca să salveze industria economiilor și creditelor (S&L)*. Cele 66 miliarde nu au rezolvat problema, iar industria S&L a dispărut din raza vizuală. Mai mult decât atât, pachetul de salvare estimat la 66 miliarde dolari i-a costat pe contribuabili peste 150 miliarde dolari — mai mult decât dublul sumei estimate la început. Unde s-au dus toți acei bani?

Așchia nu sare departe de trunchi

Douăzeci de ani mai târziu, în septembrie 2008, președintele George W. Bush a cerut 700 miliarde dolari, făcând o promisiune similară: „Ne vom asigura, în următoarea perioadă, că aceste lucruri nu se vor mai întâmpla din nou. Între timp, trebuie să rezolvăm problema. Și pentru asta m-au trimis pe mine oamenii în Washington, D.C." De ce oare, la distanță de aproape douăzeci de ani, atât tatăl, cât și fiul au făcut cam aceleași promisiuni în legătură cu salvarea economiei? De ce nu și-a putut ține promisiunea de a redresa sistemul primul președinte Bush?

Toți oamenii Președintelui

Principalul slogan de campanie al președintelui Barack Obama a fost *Schimbarea în care putem crede*. Ținând cont de acest slogan, trebuie să punem o întrebare: De ce președintele Obama a angajat aceiași oameni care au lucrat în timpul administrației

---

* *Savings and Loans* (în engl.) (*n. tr.*).

Clinton? Asta nu prea seamănă cu o schimbare. Seamănă cu *status quo*.

De ce, în timpul alegerilor, consilierul lui Obama pe probleme economice a fost Robert Rubin, care tocmai își dăduse demisia din funcția de președinte al Citigroup, o companie pe marginea colapsului și care a primit cam 45 miliarde dolari ca fonduri de refinanțare? De ce l-a numit pe Larry Summers în funcția de director al Consiliului Economic Național de pe lângă Casa Albă și pe Timothy Geithner, fost șef al Rezervei Federale din New York, ca secretar al Trezoreriei* ? Toți acești oameni au fost membri ai echipei economice a lui Clinton și au jucat un rol important în abrogarea legii Glass-Steagall din 1933, lege care interzicea băncilor să vândă investiții. Faptul că băncile vând investiții sub forma derivatelor este unul dintre motivele importante pentru care avem acum probleme.

În cuvinte foarte simple, scopul legii Glass-Steagall din 1933, redactată după ultima criză financiară, era de a separa băncile de economii, care aveau acces la fondurile Rezervei Federale, de băncile de investiții, care nu aveau acest acces. Clinton, Rubin, Summers și Geithner au reușit să abroge legea Glass-Steagall pentru a legitima formarea Citigroup, cel mai mare „supermarket" financiar din istoria Statelor Unite. Mulți oameni nu știu acest lucru dar, în momentul formării sale, Citigroup încălca legea Glass-Steagall.

Ceea ce urmează este un comentariu făcut de Kenneth Guenther, CEO al Comunității Independente a Bancherilor din America (bancherii mici din America) la PBS* în 2003 despre formarea Citigroup:

> „Cine credeți că sunt ei? Alți oameni, alte firme nu pot acționa în acest fel... Citicorp și Travelers erau atât de mari încât puteau să obțină acest lucru. Ei puteau să creeze cel mai mare conglomerat financiar — să pună la un loc băncile, asigurările și obligațiile — atunci când legislația încă spunea că este ilegal.

---

* Corespondent al ministrului de finanțe din alte țări occidentale. Mai are și atribuții în unele domenii aparținând securității naționale și apărării (*n. red.*).

Și au reușit să facă acest lucru cu binecuvântarea președintelui Statelor Unite, Bill Clinton, cu ajutorul președintelui Rezervei Federale, Alan Greenspan, și al secretarului Trezoreriei, Robert Rubin. Și apoi, când totul este gata, ce se întâmplă? Secretarul Trezoreriei devine vicepreședintele nou-formatului Citigroup."

Cea mai importantă frază este ultima: „Secretarul Trezoreriei (Robert Rubin) devine vicepreședintele nou-formatului Citigroup". Așa cum am arătat mai sus, Robert Rubin a fost consilierul lui Obama pe parcursul campaniei prezidențiale.

Actualul secretar al Trezoreriei din administrația președintelui Obama este Timothy Geithner. El a fost subsecretar al Trezoreriei din 1998 până în 2001, sub conducerea secretarilor Robert Rubin și Lawrence Summers. Summers este mentorul lui Geithner și mulți afirmă că Geithner este protejatul lui Rubin. Oh, ce încurcătură.

Cu alte cuvinte, acești oameni sunt parțial responsabili de declanșarea actualei crize financiare. Permițând combinarea dintre băncile de economii cu cele de investiții, au accelerat vânzarea de derivate financiare exotice, acelea pe care Warren Buffett le numea „arme de distrugere financiară în masă", ceea ce a dus la îngenuncherea întregii economii globale. Cum poate să existe schimbare dacă aceiași oameni care au amplificat această încurcătură financiară rămân în poziții de responsabilitate? Ce vrea să spună președintele Obama când ne promite o schimbare în care să putem crede?

Republicani, democrați și bancheri

Unul dintre motivele pentru care președinții Bush Sr. și Bush Jr. au spus aproape aceleași cuvinte, că o refinanțare va salva economia și că acest lucru nu se va mai întâmpla niciodată, este că ei au fost aleși să protejeze sistemul — nu să îl repare. Oare unul dintre motivele pentru care președintele Obama a angajat

* Public Broadcasting Service, rețea de televiziune nonprofit americană fondată în 1970 (*n. red.*).

echipa financiară a administrației Clinton ar putea fi interesul lui pentru protejarea aceluiași sistem — un sistem gândit să îi facă pe cei bogați și mai bogați? Numai timpul ne va spune. Deși președintele Obama era mândru de faptul că nu a acceptat contribuții la campanie din partea celor care făceau lobby, adevărul este că echipa lui financiară este plină de indivizi care au declanșat criza și care acum au sarcina să o soluționeze.

Singurul candidat care a menționat constant aspectele economice și criza financiară în continuă creștere în prima parte a campaniei prezidențiale din 2008 a fost Ron Paul, reprezentant al Texasului, un adevărat republican-minune. Scriind pentru Forbes.com pe 4 martie 2008, el afirma: „Dacă nu vom porni reforme fundamentale, vom fi prinși într-o furtună financiară care va umili această măreață țară așa cum nu a făcut-o niciun dușman din exterior vreodată". Din nefericire, prea puțini alegători s-au obosit să-l asculte.

Comentariul cititorilor:

Am votat pentru Obama pentru că sunt de părere că este un lider sincer și plin de compasiune. Și, indiferent de cât de inteligent ar fi el sau cei care lucrează în jurul lui, tu, Robert, m-ai învățat să văd că educația financiară este foarte slabă în această țară! Mă îngrijorează că oamenii în poziții de decizie nu au o inteligență financiară foarte ridicată.

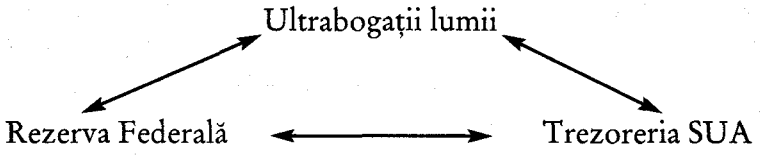
virtualdeb

Se pare că președintele Obama și echipa lui pun plasturi tactici pe termen scurt și nu se concentrează pe obiective strategice pe termen lung. Până acum, toate „acțiunile" întreprinse de noua administrație nu au fost altceva decât cârpeli ale digurilor și fățuirea lor. Se pare că nu caută nimeni cauzele profunde pentru a repara defectele fundamentale care au dus la actuala criză financiară.

egrannan

Rădăcinile crizei

Se spune că Mayer Amschel Rothschild, fondatorul uneia dintre cele mai puternice familii bancare din Europa, a făcut următoarea remarcă: „Dați-mi controlul asupra fluxului de bani al unei națiuni și nu îmi pasă cine face legile". Pentru a înțelege actuala criză financiară este important să înțelegem relația dintre guvernul american, Sistemul Rezervelor Federale și câțiva dintre cei mai puternici oameni din lume. Relația este desenată, simplificat, în diagrama de mai jos:



În 1913, înființarea Rezervei Federale le-a garantat celor foarte bogați din lume puterea de a controla sursa de bani a Statelor Unite, împlinind spiritul celor exprimate de Rothschild. Mulți oameni nu știu sau nu înțeleg că Sistemul Rezervelor Federale nu este o instituție guvernamentală sau o bancă și nici că nu are niciun fel de rezerve. Este, mai degrabă, un cartel bancar condus de câțiva dintre cei mai puternici oameni din lumea financiară. Înființarea Rezervei Federale reprezenta, în esență, dreptul de a tipări bani.

Un alt motiv pentru care a fost creat Sistemul Rezervelor Federale a fost protejarea de faliment a celor mai mari bănci, oferindu-le lichidități când aveau probleme financiare, fapt care proteja bogăția celor bogați, nu a contribuabililor.

Așa ceva se întâmplă chiar și în ziua de astăzi. În 2008, când președintele Bush a autorizat alocarea a 700 miliarde de dolari pentru refinanțare, secretarul Trezoreriei, Henry Paulson, fost angajat al Goldman Sachs, în acord cu Rezerva Federală, a dat imediat miliardele de dolari sub formă de TARP (Troubled Asset

Relief Program*) către cele mai mari bănci din țară, adică prietenilor lui, fără să pună niciun fel de întrebări.

Realitatea situației este că fondurile TARP pentru refinanțare au mers din buzunarele noastre — buzunarele contribuabililor — direct în buzunarele băncilor și corporațiilor care au jucat un rol principal la crearea încurcăturilor financiare. Ni s-a spus că banii au fost dați băncilor cu obligația de a-i împrumuta, dar guvernul nostru fie că a fost incapabil, fie că nu a vrut să impună această obligație — fie ambele.

La mijlocul lui decembrie 2008, când *USA Today* întreba băncile ce fac cu banii pentru refinanțare, JP Morgan Chase, o bancă care a primit 25 miliarde dolari din banii contribuabililor, a replicat: „Nu dezvăluim acest lucru publicului. Refuzăm să o facem". Morgan Stanley, o bancă care a primit10 miliarde dolari, a replicat: „Vom refuza să comentăm această poveste". Bank of New York Mellon a răsuns: „Alegem să nu dezvăluim aceste informații". Banii pentru refinanțare bancară nu au fost decât bani dați prietenilor bogați, folosiți să acopere greșelile acelor prieteni bogați și fraudele evidente, nu să salveze economia.

Dovada este în plăcintă. Așa cum a scris *Wall Street Journal* pe 26 ianuarie 2009, în articolul intitulat „Creditarea scade la marile bănci americane" (Lending Drops at Big US Banks), „10 dintre cei 13 mari beneficiari al programului TARP lansat de Trezoreria SUA și-au văzut soldul de credite restante scăzând cu aproximativ 46 miliarde dolari, adică 1,4%, între trimestrele trei și patru ale anului 2008, conform analizei făcute de *Wall Street Journal* despre băncile care tocmai își anunțaseră rezultatele trimestriale". Și asta se întâmpla în timp ce obțineau 148 miliarde dolari din banii contribuabililor sub formă de fonduri TARP pentru a stimula creditarea.

Dacă președintele Obama chiar vrea să facă schimbări la Washington, este nevoie să schimbe această relație călduroasă între Sistemul Rezervelor Federale, guvernul SUA și cei bogați și puternici. Și poate că o va face. Dar s-ar putea ca, aducând

* Program de Ajutor pentru Activele cu Probleme (*n. tr.*).

în propria administrație echipa financiară a președintelui Clinton, să n-o facă. Se pare că va face ca și ceilalți președinți de la Woodrow Wilson încoace — va proteja sistemul, nu-l va schimba.

Comentariul cititorilor:

Trebuie să spun că, după ce am citit primul capitol, mi s-au deschis ochii. Am numai 23 de ani și nu am înțeles niciodată până acum ce este Sistemul Rezervelor Federale sau ce face el pentru țară. Trebuie să spun că nu mă șochează; îți mulțumesc foarte mult că ai fost cinstit și că nu îți este frică să oferi adevărata definiție a multor lucruri, pentru a ne arăta ce înseamnă ele cu adevărat. Este, într-adevăr, trist faptul că contribuabilii sunt afectați de aceste lucruri și că mulți dintre ei nici măcar nu știu sau nu înțeleg de ce!

jacklyn

Auzim în presă vorbindu-se despre „Fed" (Federal Reserve) ca și când ar fi un monstru mistic când, în realitate, nu este ceea ce marele public crede că este. Nu știam dacă este o instituție guvernamentală sau bancară. Mă îngrijorează că această entitate are puteri aproape nelimitate și că nu este monitorizată. Întrebarea care se pune este: „Cum de au ajuns într-o poziție atât de importantă"?

Kthompson5

După unele estimări, pierderile mondiale combinate de mărfuri, acțiuni, obligațiuni și proprietăți imobiliare sunt mai mari de 60 trilioane dolari. Până acum, băncile și guvernele lumii au investit aproape zece trilioane de dolari încercând să amelioreze criza. Dar ce se întâmplă cu celelalte 50 trilioane dolari? Cine va acoperi aceste pierderi? Unde s-au dus banii? Cine ne va refinanța pe *noi*, cei care chiar au pierdut bani și acum trebuie să

plătească pentru pierderile lor *și* pentru pierderile celor bogați prin banii de refinanțare plătiți din banii noștri de taxe?

Anul 2013 va marca centenarul Sistemului Rezervelor Federale. Timp de aproape o sută de ani Rezerva Federală a întreprins cel mai mare furt de bani din lume. Un furt de bani în care hoții care sparg banca nu poartă măști, ci costume business cu insigne cu steagul american la rever. Este o spargere în care cei bogați iau de la cei săraci prin intermediul băncilor și guvernelor.

În 1981, când eram student și mergeam la cursurile lui Buckminster Fuller, am fost uimit să îl aud spunând: „Scopul principal al guvernului este să fie un instrument prin care bogații să-și poată băga mâinile în buzunarele noastre." Deși nu mi-a plăcut ce spunea pentru că eu doream să gândesc numai lucruri mărețe despre țara mea și despre liderii ei, adânc, în interiorul meu, bazându-mă pe propria experiență, știam că există o fărâmă de adevăr în ceea ce spunea.

Până în acel moment, aveam propriile îndoiele — secrete — despre guvern. Când eram copil, mă întrebasem de multe ori de ce subiectul banilor nu era predat la școală. Mai târziu, ca pilot al infanteriei marine în Vietnam, mă întrebam de ce porniserăm acel război. Am fost și martorul demisiei tatălui meu din poziția de director pe probleme de educație în administrația guvernamentală locală ca să candideze la poziția de viceguvernator al statului Hawaii pentru că era profund îngrijorat de corupția pe care a găsit-o în guvernul local. Fiind un om cinstit, tatăl meu nu putea suporta ce vedea în fiecare zi după ce a devenit demnitar important în guvernul statal, membru al echipei guvernatorului. Ca urmare, deși nu acelea erau vorbele pe care aș fi vrut să le aud rostite de dr. Fuller, pentru că îmi iubesc țara și nu o critic, cuvintele lui au fost suficient de neliniștitoare ca să mă trezească la realitate. La începutul anilor 1980 am început să studiez ce se întâmplă în jurul meu, și am avut oportunitatea de a vedea lucruri pe care mulți dintre cei puternici nu ar fi dorit să le vedem.

Cum mă afectează toate acestea pe mine?

În contextul mai larg al finanțelor personale, există patru forțe financiare care fac ca majoritatea oamenilor să muncească din greu și, totuși, să fie într-o continuă criză financiară. Ele sunt:

1. Taxele
2. Datoria
3. Inflația
4. Pensionarea

Gândiți-vă un moment cât de mult aceste patru forțe vă afectează personal. De exemplu, cât plătiți ca taxe? Nu numai că plătim impozit pe venit, dar și taxe de vânzare, accize, taxe pe combustibil, taxe pe proprietăți imobiliare și așa mai departe. Mai important chiar: către cine se duc aceste taxe și în ce scop?

Pasul următor: cât vă costă dobânda la datoriile pe care le aveți? De exemplu, cât vă costă dobânda la ratele pentru ipotecă, la mașină, la cardurile de credit și la creditele pentru studiile copiilor?

Apoi mai zăboviți o clipă și gândiți-vă cât de mult v-a afectat inflația viața. Poate că vă mai amintiți că, nu cu prea mult timp în urmă, oamenii au început să cumpere case pentru că prețurile creșteau foarte repede. În aceeași perioadă, prețul combustibililor, taxele la facultăți, prețul alimentelor, îmbrăcămintei și multor altora creștea constant — dar nu și veniturile. Mulți oameni nu au economisit pentru că era mai inteligent să cheltuiești astăzi decât să plătești mai mult mâine. Asta însemna inflația în acțiune.

Și, în cele din urmă, majorității oamenilor li se iau bani din salariu, bani plasați într-un cont pentru pensie — ca un 401(k) — înainte de a fi plătiți. Acei bani merg direct pe Wall Street, unde sunt „administrați" de cineva pe care angajatul nici nu îl cunoaște. Mai mult chiar, se încasează bani suplimentar prin taxe și comisioane. Iar astăzi mulți oameni nu au bani să iasă la pensie pentru că și-au pierdut toată averea după ce s-a prăbușit bursa.

Este important să înțelegem că aceste forțe ale taxelor, datoriei, inflației și pensionării sunt ținute în viață de către licența

acordată Sistemului Rezervelor Federale de a tipări bani. Înainte de apariția Rezervei Federale, americanii plăteau foarte puține taxe, nu exista nici datorie națională, nici individuală, inflația era mică, iar oamenii nu se îngrijorau gândindu-se la pensionare pentru că banii și economiile își păstrau valoarea. Iată o explicație scurtă și simplă a relației dintre Rezerva Federală și aceste patru forțe.

1. Taxele: La începuturi, America a fost țara în care aproape că nu existau taxe. În 1862, a fost impus primul impozit pe venit pentru a acoperi costurile Războiului Civil. În 1895, Curtea Supremă a Statelor Unite a decis că impozitul pe venit este neconstituțional. Totuși, în 1913, anul în care a fost creată Rezerva Federală, a fost votat Amendamentul 16 la Constituție, permanentizând impozitul pe venit. Motivul pentru reintroducerea impozitului pe venit a fost capitalizarea Trezoreriei SUA și a Rezervei Federale. Acum cei bogați puteau să-și vâre când voiau mâinile în buzunarele noastre prin intermediul impozitelor și taxelor.

2. Datoria: Sistemul Rezervelor Federale a dat politicienilor puterea de a împrumuta bani în loc să strângă taxe. Totuși, datoria este o sabie cu două tăișuri care are ca rezultat fie taxe mai mari, fie inflație. În loc să crească colectarea taxelor, guvernul american creează bani, vânzând bonuri de tezaur, obligațiuni, IOU-uri către contribuabilii din întreaga țară, datorii care, în final, trebuie plătite prin creșterea taxelor — sau prin tipărirea de noi bani, fapt care creează inflație.

3. Inflația: Aceasta este generată de Rezerva Federală și de Trezoreria SUA care împrumută bani sau tipăresc bani pentru a plăti chitanțele guvernului. Iată de ce inflația este deseori numită „taxa tăcută". Inflația îi face pe cei bogați și mai bogați, dar ridică prețul vieții celor săraci și celor din clasa mijlocie. Iar acest lucru se întâmplă pentru că aceia care tipăresc banii obțin și cele mai mari beneficii. Ei pot cumpăra bunurile și serviciile pe care le doresc cu banii noi *înainte* ca aceștia să dilueze masa monetară. Ei culeg toate beneficiile și niciuna dintre consecințe. Mereu

celor săraci și clasei mijlocii nu le mai rămâne decât să vadă cum banii lor devin din ce în ce mai subțiri.

4. **Pensionarea:** Așa cum am spus mai sus, în 1974 Congresul SUA a votat ERISA*. Această lege i-a forțat pe americani să investească la bursă pentru pensionare prin intermediul unor instrumente legale cum ar fi 401(k), instrumente care sunt, în general, foarte scumpe, au risc mare și câștiguri mici și oferă Wall Street-ului controlul asupra banilor de pensie ai întregii țări.

Comentariul cititorilor:

Trăind în Zimbabwe, care a avut cea mai mare inflație din lume de peste 5 000 miliarde %, am ajuns să înțeleg avantajul (suplimentar) de a nu păstra banii. În esență, prețul unui bun se schimbă de trei ori pe zi și puteai cumpăra produsul dimineața și îl puteai revinde seara, ceea ce însemna un profit frumușel.

drtaffie

Cred că cel mai mare rău este inflația. Ea îi afectează în egală măsură pe cei săraci și clasa de mijloc. Clasa mijlocie plătește mai multe taxe și impozite decât cei săraci, dar toți plătesc în mod egal, prin inflație.

kammi12

Începutul sfârșitului

Am început acest capitol cu o dată foarte importantă: 6 august 2007. A fost ziua în care American Home Mortgage, unul dintre cei mai mari furnizori de ipoteci, a declarat falimentul.

---

* *Employee Retirement Income Security Act*, statut federal american adoptat în 1974 după semnarea lui de către președintele american Gerald Ford. Stabilește standardele minime pentru planurile de pensionare în mediul privat (*n. red.*).

Motivul pentru care această dată este importantă este că a marcat momentul în care datoria a ajuns prea departe. Sistemul global nu mai putea absorbi datoriile. Pe 6 august 2007 balonul datoriei a explodat, iar astăzi avem *deflație*, o problemă mult mai serioasă decât *inflația* — ceva ce vom discuta mai în detaliu în capitolele următoare.

Pentru a salva lumea, președintele Obama trebuie să oprească *deflația*. Principalul instrument pe care îl are la îndemână pentru a opri *deflația* este *inflația*. Asta înseamnă că va trebui să recurgă la uriașe cantități de datorie și să tipărească bani fără acoperire. Și, în final, această strategie va duce la taxe și impozite mai mari, datorii și, dacă are succes, la inflație.

Gândiți-vă la economia globală ca la un balon cu aer cald. Lucrurile mergeau splendid până pe 6 august 2007, când prea mult aer cald — *datorie* — a provocat o ruptură în balon. Pe măsură ce aceasta se întindea, însoțită de sunetul oribil al sfâșierii, băncile centrale ale lumii au început să pompeze din ce în ce mai mult aer cald — *datorie* — în balon în încercarea de a evita prăbușirea și generarea unei *crize* ca aceea din 1929.

În cartea sa *A Tale of Two Cities*, Charles Dickens a scris faimoasa frază: „Era cel mai bun moment, era cel mai rău moment; era vremea înțelepciunii, era vremea nebuniei". Uimitor, lucrurile nu s-au schimbat mult de când Dickens a scris aceste cuvinte în 1859.

Pentru unii, deflația face ca acestea să fie cele mai bune momente. Costul vieții scade, deopotrivă cu prețul petrolului, proprietăților imobiliare, acțiunilor și bunurilor, devenind mult mai accesibile. În aparență, Walmart nu este singurul care scade prețurile. În speranța că indivizii, afacerile și guvernele vor intra și mai adânc în datorii împrumutând din ce în ce mai mulți bani, băncile centrale și guvernele din întreaga lume pompează trilioane de dolari în economie cu dobânzi apropiate de zero — practic, bani gratis.

Deținătorii de cantități masive de bani așteaptă ca vulturii momentul propice ca să inunde din nou piața și să curețe oasele morților și ale companiilor muribunde. Pentru investitorii bine poziționați, asta este ocazia unică să „smulgă" active la prețuri

reduse. Pentru oamenii de afaceri bine poziționați acum este momentul să câștige cotă de piață, deoarece concurența se prăbușește din cauza falimentelor. Pentru acești oameni, deflația înseamnă abundență.

Pentru alții, acestea sunt cele mai rele momente.

Poate că costul vieții scade, dar acești oameni nu sunt capabili să culeagă beneficiile pentru că nu mai au nici măcar un loc de muncă cu care să își acopere cheltuielile elementare ale vieții sau sunt atât de adânciți în datorii încât datorează bani mai mulți decât valoarea propriilor active — iar activele lor generează mai degrabă datorii, cum ar fi casele.

Băncile centrale din întreaga lume inundă sistemul cu bani, fără a-i ajuta cu nimic pe oameni care nu pot obține credite pentru case sau mașini. Pe măsură ce volumul de bani crește ca un balon, accesul lor la bani scade.

Acești oameni nu înțeleg că au o ocazie unică în viață. Nu au cantități mari de bani care așteaptă pentru afacerea potrivită. Ei văd sărăcia și se tem. Mulți se întreabă dacă își vor pierde locul de muncă, casa, economiile și banii de pensie — dacă nu li s-a întâmplat deja.

Diferența dintre cei care consideră că acum este cel mai bun moment al vieții lor și cei care cred că este cel mai rău o reprezintă, pur și simplu, cunoștințele și inteligența financiară. Marele eșec al sistemului nostru educațional este că el nu îi învață pe oameni cum acționează banii în realitate, iar ceea ce îi învață este învechit și depășit — *vechile* reguli ale banilor. El te învață cum să-ți echilibrezi bugetul, dar nu te învață cum să faci o balanță — sau chiar cum să citești una. Te învață să faci economii, dar nu te învață despre inflație și cum îți fură ea economiile. Te învață cum să scrii un cec, dar nu te învață diferența dintre active și pasive. Te întrebi dacă nu cumva sistemul a fost gândit să te țină în întuneric.

În lumea de astăzi poți fi un geniu academic și, în același timp, un imbecil financiar. Este o realitate contrară înțelepciunii convenționale, mai ales când punem semnul egal între oamenii cu locuri de muncă foarte bine plătite, cum ar fi avocații sau doctorii, și cei cu inteligență financiară și academică pentru că aceștia

obțin mulți bani. Dar, așa cum am văzut, să faci mulți bani nu înseamnă neapărat că ești inteligent financiar, mai ales atunci când cheltuiești sau investești fără înțelepciune — sau dai banii oamenilor cărora nu le pasă dacă tu câștigi sau pierzi bani. Țineți minte că este întotdeauna o mare diferență între siguranța locului de muncă și siguranța financiară, iar adevărata siguranță financiară necesită o educație financiară solidă, bazată pe realitățile lumii reale a banilor.

Din această cauză *nu* am fost surprins când criza economică s-a extins dincolo de problemele cu ipotecile datornicilor cu risc ridicat. Liderii noștri au părut surprinși. Din această cauză candidații noștri la președinție nu au menționat problema în timpul campaniei electorale. Ei au menținut acest discurs cât de mult au putut, asigurându-ne că nu există nicio criză și că problemele noastre financiare erau limitate la săracii care nu își plăteau ipotecile. Așa cum știm acum, nu doar oamenii săraci și cu prea multe datorii erau problema. Criza a început la cele mai înalte niveluri ale guvernului și finanțelor. Milioane de oameni și-au pierdut multe dintre lucrurile pentru care și-au petrecut cea mai mare parte din viață muncind din cauza faptului că nu înțeleg noile reguli ale banilor și felul în care ele ne afectează viața. Și aceasta este o problemă sistemică ce nu poate fi rezolvată de un singur politician charismatic.

Și revenim la întrebarea pusă în titlul acestui capitol: „Poate Obama să ne salveze?" Întrebarea corectă ar fi: „Cum ne putem salva singuri?" Răspunsul, dar și cheia pentru eliberarea noastră de tirania economiei, este cunoașterea. Învățând singuri modul în care acționează banii vă veți descătușa potențialul scăpând de mentalitatea sărăciei și veți putea vedea abundența din jurul vostru. Pentru voi, acestea chiar pot fi momentele cele mai bune.

În ceea ce mă privește, nu mă aștept ca guvernul sau marile afaceri să mă salveze. Pur și simplu urmăresc ceea ce puterile *fac cu adevărat*, mai mult decât ce spun sau promit, și le răspund acestor acțiuni așa cum merită. Să știi cum să reacționezi acționând cu încredere, mai degrabă decât să te supui disciplinat, cere curaj și educație financiară.

Cred că problema noastră financiară este prea mare și se face și mai mare. A scăpat de sub control. Este o problemă monetară mai degrabă decât o problemă politică. Este o problemă globală, nu numai a SUA. Ceea ce poate face Obama este limitat și mă tem că insuficient. Și cel mai rău e că oamenii care trag sforile în lumea financiară nu pot fi trași la răspundere de președintele Statelor Unite. Ei nu au nevoie de aprobarea lui ca să facă ceea ce fac. Ei sunt dincolo de puterea de control a guvernelor lumii și a liderilor aleși.

Cum ne putem salva

Când sunt întrebat ce aș preda dacă aș fi responsabil cu educația financiară pentru sistemul nostru școlar, răspunsul meu este: „M-aș asigura că toți elevii înțeleg relația dintre taxe și impozite, datorie și inflație înainte de a ieși din sistemul școlar". Dacă vor înțelege toate acestea, vor avea un viitor financiar mult mai sigur. Vor putea să ia singuri decizii financiare mai bune și să nu aștepte ca guvernul sau așa-zișii experți financiari să îi salveze.

Comentariul cititorilor:

Din cauza lucrurilor pe care le-am învățat prin educația financiară am știut de mult timp că 401(k) al meu nu era marea investiție care trebuia să fie și astăzi mă simt mult mai bine având aceste informații. Îmi amintesc și altceva spus de Robert, adică „nu argintul, aurul sau proprietățile imobiliare te fac bogat; ci ceea ce știi despre argint, aur sau proprietăți imobiliare".

dafirebreather

În ultimă instanță, în această carte este vorba despre relația dintre taxe, datorie, inflație și pensie. Acestea formează fundamentul noilor reguli ale banilor. Paginile pe care le aveți în față vă vor echipa cu ce aveți nevoie pentru a prelua controlul

propriului viitor financiar, oferindu-vă cunoștințele necesare pentru a înțelege aceste forțe și, în consecință, noile reguli ale banilor. Și, după ce veți fi înțeles aceste lucruri, vă veți afla în situația de a evita conspirația celor bogați, trăind o viață de adevărată libertate financiară.

CAPITOLUL 2

Conspirația împotriva educației noastre

De ce nu se învață despre bani în școală

„Scopul fundației (The General Education Board) a fost de a folosi puterea banilor nu pentru a ridica nivelul educației în America, așa cum se credea atunci, ci pentru a influența direcția acelei educații... Obiectivul era de a folosi sala de clasă pentru a preda atitudinile care să-i încurajeze pe oameni să fie pasivi și ascultători în fața celor care îi conduc. Scopul era — și încă este — să se creeze cetățeni care erau suficient de educați pentru a munci productiv sub îndrumarea supraveghetorilor, dar nu suficient pentru a pune sub semnul întrebării autoritatea sau să încerce să se ridice deasupra clasei căreia îi aparțin. Adevărata educație a fost limitată la fiii și fiicele elitei. În rest, era mai bine să se producă muncitori calificați, care să nu aibă aspirații speciale altele decât să se bucure de viață așa cum este ea."

G. Edward Griffin în *The Creature from Jekyll Island* despre General Education Board fondată în 1903.

Noua școală

Aveam nouă ani când am început să am îndoieli despre școală. La acea vreme, familia mea tocmai se mutase în cealaltă parte a orașului, într-o casă nouă pentru ca tata să fie mai aproape de serviciu. Urma să încep clasa a patra la o școală nouă.

Locuiam în micul orășel Hilo, pe Insula Mare din Hawaii. Principala industrie a orașului era zahărul iar populația era, în proporție de 80-90%, descendentă a imigranților asiatici, aduși în Hawaii la sfârșitul secolului al XIX-lea. Eu însumi sunt american de origine japoneză la a patra generație.

În fosta mea școală primară, majoritatea colegilor erau ca mine. În noua școală, jumătate dintre colegi erau albi, iar restul asiatici. Cei mai mulți copii, albi sau asiatici, erau copii bogați, din familii înstărite. Pentru prima dată m-am simțit sărac.

Prietenii mei bogați aveau case frumoase, în zone exclusiviste. Familia mea locuia într-o casă închiriată în spatele bibliotecii. Majoritatea familiilor prietenilor mei aveau doua mașini. A mea avea una singură. Unele familii aveau și a doua casă, pe plajă. Când prietenii mei dădeau petreceri de ziua lor de naștere, acestea aveau loc la yacht club. Petrecerile de ziua mea aveau loc pe plajă. Când prietenii mei au început să joace golf, luau lecții de la profesioniștii de la club. Eu nu aveam nici măcar un set de crose. Eram băiatul care căra crosele pe teren. Prietenii mei bogați aveau biciclete noi, unii chiar propriile bărci cu pânze și își petreceau vacanțele la Disneyland. Mama și tata mi-au promis că într-o zi ne vom duce și noi la Disneyland, dar nu am făcut-o niciodată. Ne distram făcând excursii de o zi în parcurile naționale locale, uitându-ne la erupțiile vulcanice.

Eram la noua școală când l-am întâlnit pe fiul tatălui meu bogat. Pe atunci, eram amândoi printre ultimii 10% din clasă din punct de vedere economic și, uneori, academic. Am devenit prieteni buni pentru că amândoi eram cei mai săraci copii din clasă, așa că ne-am apropiat.

Speranța educației

Prin 1880, strămoșii mei au început să emigreze din Japonia în Hawaii. Ei au fost trimiși să lucreze pe plantațiile de zahăr și ananas. Inițial, visul lor a fost să lucreze la câmp, să economisească bani și să se reîntoarcă în Japonia ca oameni bogați.

Rudele mele au lucrat din greu pe plantații, dar salariul era mic. Pe lângă asta, proprietarii plantațiilor le luau bani din salariu pentru plata chiriei pentru casele pe care le furniza plantația. Tot plantația avea și singurul magazin, ceea ce însemna că muncitorii trebuiau să cumpere mâncarea și toate celelalte de la acel magazin al plantației. La sfârșitul lunii le rămâneau foarte puțini bani după ce li se reținea chiria și cheltuielile de la magazin.

Rudele mele au vrut să plece de pe plantație cât mai repede posibil și, pentru ei, o educație bună reprezenta biletul de drum. Din poveștile pe care le-am auzit, strămoșii mei s-au chinuit și au economisit ca să își trimită copiii la școală pentru educație. Lipsa unei educații la nivel de colegiu însemna că erai blocat pe plantație. Cam după a doua generație, cele mai multe dintre rudele mele părăsiseră plantația. Astăzi, familia mea se poate lăuda cu mai multe generații educate cel puțin la nivel de colegiu — mulți dintre ei cu o calificare universitară, mulți cu masterate și câțiva cu doctorate. Eu sunt la nivelul de jos al familiei din punct de vedere academic: am terminat doar facultatea de științe, forma scurtă.

Școala de peste drum

Schimbarea școlii la nouă ani a fost un eveniment semnificativ în viața mea, din cauza poziționării noii școli. Diagrama de mai jos arată schimbarea în mediul meu social:

	S	Biroul tatei
	T	
Școala Unională Hilo	R	Școala Riverside
	A	
	D	Noua noastră casă
	Ă	

Exact vizavi de noua mea școală, Riverside, era Școala Unională Hilo. Școala Hilo era o școală pentru copiii ai căror părinți lucrau pe plantații. Mulți părinți erau membri de sindicat. Pe de altă parte, școala Riverside era pentru copiii ai căror părinți erau proprietari de plantații.

În clasa a patra am început să merg la școala Riverside, împreună cu copiii proprietarilor de plantații. În anii '50, când mergeam spre școala Riverside, mă uitam peste drum, la Școala Unională Hilo, și vedeam o școală care nu era segregată pe principii de rasă, ci financiare. Acesta a fost momentul în care îndoielile mele despre școală și educație au început. Știam că ceva nu era în regulă, dar nu știam ce anume. Dacă locuința noastră nu ar fi fost pe aceeași parte a străzii cu școala Riverside, probabil că m-aș fi dus la școala Hilo.

Din clasa a patra până într-a șasea, am mers la școală cu copiii care erau descendenții proprietarilor de plantații — oamenii și sistemul de care rudele mele au vrut să scape. Pe tot parcursul școlii primare am crescut cu acești copii. M-am jucat cu ei, am făcut sport împreună și am mers la ei acasă.

După ce am trecut de școala primară, mulți dintre acești prieteni ai mei au fost trimiși la internate. Eu m-am dus la o școală gimnazială publică mai departe, în susul străzii. Apoi, m-am alăturat copiilor de pe partea cealaltă a străzii, copiii de la Școala Unională Hilo, și am devenit mai conștient de diferențele dintre copiii crescuți în familii bogate și cei crescuți în familii sărace sau din clasa mijlocie.

Tatăl meu avea educație superioară și era șeful sistemului educațional din Hawaii. Nu numai că a scăpat de plantație, dar era și un angajat guvernamental de succes. Deși tata s-a dus la școală, a obținut calificări superioare și avea un serviciu bun și bine plătit, ca familie încă eram săraci — cel puțin comparativ cu familiile prietenilor mei bogați. De fiecare dată când mă duceam acasă la prietenii mei bogați știam că lipsea ceva, dar nu știam ce anume. La nouă ani am început să mă întreb de ce, deși au fost la școală, tata și mama nu erau bogați.

Plantațiile

Rudele mele s-au chinuit și au muncit ca să economisească bani pentru o educație bună, în așa fel încât copii lor să poată pleca de pe plantațiile de zahăr. Am văzut relația dintre școala Riverside și Școala Unională Hilo, având și prieteni bogați care erau descendenții proprietarilor de plantații, dar și prieteni care erau descendenții muncitorilor de pe acele plantații. În școala primară, educația de bază este aceeași — totuși ceva lipsea, chiar și astăzi.

Rudele mele voiau ca urmașii lor să plece de pe plantații. Problema era, și este în continuare, că în școală nu învățăm niciodată cum să fim *proprietari de plantație*. Ca urmare, mulți dintre noi continuăm *să muncim pe noile plantații* — marile corporații ale lumii, armata sau guvernul. Mergem la școală ca să avem un loc de muncă bun. Suntem învățați să muncim pentru cei bogați, să cumpărăm de la magazinele celor bogați, să împrumutăm bani de la băncile celor bogați, să investim în afacerile celor bogați prin fondurile mutuale din schemele noastre de pensie — dar nu suntem învățați *cum să fim bogați.*

Multora nu le place să audă că sunt învățați de sistemul școlar cum să fie prinși în plasă, plasa conspirației celor bogați. Oamenilor nu le place să audă că bogații ne-au manipulat sistemul educațional.

Deturnarea sistemului educațional

Unul dintre marile păcate ale actualului sistem educațional este că nu vă învață nimic despre bani. El vă învață, mai degrabă, cum să fiți angajați model și să vă știți locul în viață. Unii vor spune că așa a fost proiectat. De exemplu, în cartea sa *The Creature from Jekyll Island*, Griffin citează din primul discurs festiv din arhiva General Education Board, intitulat „Școala de țară de mâine", scris de Frederick Gates: „În visul nostru avem resurse nelimitate, iar oamenii se comportă cu docilitate perfectă în mâinile noastre modelatoare. Actualele convenții educaționale pălesc în mintea noastră; și, neîngrădiți de tradiții, ne impunem propriul bine asupra unei populații rurale care răspunde pozitiv și cu recunoștință... Pentru că sarcina pe care ne-am stabilit-o este una foarte

simplă și foarte frumoasă: să-i ducem pe acești oameni, așa cum sunt ei, către o viață ideală, perfectă, exact în mediul lor natural..."

Țineți minte că General Education Board a fost înființată în 1903 de către fundația Rockefeller — una dintre cele mai bogate și puternice fundații ale acelor vremuri. Sesizăm aici o atitudine care datează de peste 100 de ani, una a elitei bogate din Statele Unite, chiar și din lume, care se pare că orchestrează o programă educațională care să vină în întâmpinarea nevoilor lor și nu neapărat a nevoilor elevului. Acest lucru este important astăzi deoarece, deși această atitudine este veche de un veac, nu a dispărut, ci este, în continuare, forța din spatele educației voastre, a educației mele și a educației copiilor voștri. Ea este și forța călăuzitoare din spatele suprimării educației financiare chiar și în zilele noastre. Nu este nevoie să aveți cunoștințe despre bani când destinul vostru este să fiți o mică piesă în mașina de bani a altcuiva sau un muncitor pe plantația altcuiva.

După ce am citit în 1983 cartea dr. Fuller *Grunch of Giants* am început să înțeleg de ce subiectul banilor nu este predat în școală. Până în acel moment nu am avut curajul să critic sistemul școlar. La urma-urmei, tatăl meu era șeful sistemului educațional din Hawaii. Pe măsură ce au trecut anii, am început să întâlnesc și alți oameni care aveau opinii similare asupra educației și în legătură cu faptul că școlile nu ne învață nimic despre bani.

Unul dintre primii oameni cu care m-am întâlnit și care împărtășeau părerile mele despre educație a fost John Taylor Gatto, autor, printre altele, al cărților *Weapons of Mass Instruction*, 2009 și *Dumbing Us Down*, 2002. Domnul Gatto a fost numit de trei ori „Profesorul anului" în orașul New York și, tot de trei ori, „Profesorul anului" în statul New York. În 1991 a renunțat la meseria de profesor printr-un articol publicat în *Wall Street Journal* în care spunea: „Nu mai pot preda în felul ăsta. Dacă auziți de un loc de muncă în care nu trebuie să le fac rău copiilor pentru a-mi câștiga o pâine, anunțați-mă. Începând cu această toamnă, îmi caut de lucru". El mi-a atras atenția că actualul nostru sistem educațional provine din sistemul prusac, un sistem gândit să creeze angajați și soldați fideli, oameni care urmează orbește ordinele, așteptând să li se spună ce să facă, inclusiv ce să facă cu propriii bani.

Așa cum mi-a spus, de curând, dl Gatto, „sistemul școlar nu a fost proiectat să îi învețe pe copii să gândească singuri. Nici nu a fost încurajat ca măcar să sprijine ideea foarte actuală că putem să fim cu toții liberi. De fapt, sistemul nostru educațional se bazează astăzi pe modelul prusac care a fost dezvoltat pentru a face exact opusul — să îi învețe pe copii să asculte ordinele și să facă așa cum li se spune. Elevii ascultători devin niște angajați mulțumiți să lucreze pentru cei bogați sau să devină soldați care să își sacrifice viețile pentru a proteja bogățiile celor bogați."

Puteți afla mai multe despre John Taylor Gatto pe pagina lui de internet *www.johntaylorgatto.com.* El continuă să își dedice viața reformei educaționale.

Puteți să credeți sau nu că a fost o conspirație internațională împotriva învățării despre bani în sistemul școlar. Dar ceea ce nu puteți nega este că școlile noastre ar trebui să primească o notă foarte mică în ceea ce priveste educația financiară. Intenționată sau nu, lipsa de educație în problema banilor a sistemului nostru este forța din spatele oprimării financiare exercitate astăzi asupra multor locuitori ai țării noastre. Lipsa educației financiare face ca atâția oameni educați să fie îngrijorați din cauza crizei financiare globale de azi. Sunt milioane de oameni care și-au pierdut economiile pentru pensie urmând sfaturile unor vânzători financiari. Prea multor oameni le lucesc lacrimile-n ochi când sunt forțați să vorbească despre propriile finanțe.

Comentariul cititorilor:

Sunt de acord cu ceea ce spui tu, Robert. Am predat la o școală elementară timp de 13 ani înainte să îmi dau demisia. Eram frustrat din cauza sistemului educațional. Simțeam că ne antrenăm tineretul să nu reușească, deoarece îi învățam, în primul rând, cu lucruri care nu îi pregătesc pentru viață. Vechii greci credeau că trebuie să-i învețe pe cei tineri să gândească. Noi îi învățăm să facă ce li se spune.

henri54

Schimbând libertatea pe bani

Dacă oamenii nu învață despre bani, ei pot ajunge să își schimbe libertatea contra unui salariu — pentru un loc de muncă stabil și suficienți bani să își plătească facturile. Unii oameni își petrec întreaga viață bântuiți de frica permanentă că vor fi concediați și-și vor pierde locul de muncă. Iată de ce, pentru milioane de angajați educați, securitatea locului de muncă este mai importantă decât libertatea financiară. De exemplu, când eram la pușcașii marini, am avut senzația că unii dintre colegii mei piloți voiau să stea în armată douăzeci de ani, nu pentru a lupta pentru țară, ci pentru a primi un salariu de la guvern întreaga lor viață. În lumea academică, mulți profesori visează la siguranța postului mai mult decât la mândria de a fi profesor.

Absența educației financiare în școlile noastre face ca milioane de oameni liberi să vrea ca guvernul să le controleze mai mult viețile. Pentru că nu avem suficientă inteligență financiară pentru a rezolva propriile probleme bănești, ne așteptăm ca guvernul să o facă pentru noi. Pentru aceasta ne predăm libertatea și îi oferim guvernului din ce în ce mai mult control asupra vieților și banilor noștri. De fiecare dată când Rezerva Federală și Trezoreria SUA *refinanțează* o bancă, în loc să-i ajutăm pe acei oameni, îi protejăm pe cei bogați. Cu fiecare refinanțare, renunțăm treptat la libertatea noastră financiară, iar contribuția noastră la datoria publică crește și crește, fără încetare. Marile preluări bancare de către guvern și rezolvarea propriilor probleme financiare prin programe guvernamentale cum ar fi Asigurările Sociale și Medicare sunt forme de socialism. Cred că socialismul îi face pe oameni mai slabi și îi menține slabi. La școala de duminică am fost îndrumat să-i învăț pe oameni cum să pescuiască — nu să le dau pește. Pentru mine, este clar ca lumina zilei că prin ajutoare sociale și refinanțări le dai oamenilor pește în loc să-i înveți cum să-l pescuiască.

Taxe, datorie, inflație și pensie

Așa cum am afirmat în capitolul 1, cele patru forțe principale care îi fac pe oameni să se lupte financiar fără succes sunt taxele, datoria, inflația și pensionarea. Am afirmat și că aceste patru forțe sunt direct legate de Rezerva Federală și de Trezoreria SUA. Și repet: din momentul în care Rezerva Federală a fost lăsată să tipărească bani și să crească datoria internă, taxele, inflația și pensionarea au trebuit să crească. Cu alte cuvinte, slăbirea financiară a oamenilor prin taxe și impozite, datorii, inflație și pensionare permite guvernului să-și consolideze puterea. Când oamenii au probleme financiare, ei sunt mai dispuși să lase guvernul să îi salveze, cedând prostește libertatea personală pentru salvarea financiară.

În 2009 procentul de americani care sunt proprietarii caselor în care locuiesc a scăzut. Confiscările din cauza neplății ipotecii au crescut foarte mult, ajungând la un nivel nemaiîntâlnit până acum. Numărul de familii aparținând clasei mijlocii scade. Conturile de economii sunt mai mici — dacă mai există. Datoria familiei este mai mare. Numărul de oameni aflați oficial sub pragul sărăciei crește. De asemenea, numărul de oameni care muncesc și după vârsta de 65 de ani crește. Numărul falimentelor a explodat. Și mulți americani nu au suficienți bani ca să iasă la pensie.

Dar acesta nu este doar un fenomen american. Există o criză a finanțelor personale în întreaga lume. Conspirația celor bogați afectează fiecare națiune și fiecare pe locuitor al lumii în parte.

Că sunteți sau nu de acord cu o teorie a conspirației, faptele rămân aceleași: astăzi lumea este în cea mai mare criză financiară din istorie, iar oamenii așteaptă ca guvernele să îi salveze. Că sunteți sau nu de acord cu o teorie a conspirației, fapt este că majoritatea oamenilor termină școala fără să știe mare lucru despre bani, taxe și impozite, datorii, inflație și pensionare și modul în care aceste forțe financiare le afectează viața.

Cine mi-a luat banii?

Gândiți-vă un moment la realitățile financiare în mijlocul cărora trăim:

Realități	*Cum se aplică bogaților și săracilor*
Școală	Majoritatea oamenilor nu învață nimic în școală despre bani. Cei bogați învață despre bani acasă.
Loc de muncă	Cei mai mulți oameni își găsesc de lucru muncind pentru cei bogați.
Taxe și impozite	Taxele și impozitele merg la companii ai căror proprietari sunt cei bogați și prietenii liderilor politici sub formă de refinanțări. Se estimează că, pentru fiecare 1 000$ taxe plătite de noi, ne revin ca beneficii mai puțin de 200$. Cei bogați știu cum să folosească sistemul. Ei sunt proprietari de mari afaceri, fac și mai mulți bani și plătesc procente mai mici ca taxe și impozite decât propriii angajați.
Datoria națională	Când guvernele vorbesc despre refinanțări de trilioane de dolari, înseamnă că, timp de generații, copiii noștri vor plăti pentru salvarea financiară a celor bogați. Copiii noștri vor plăti aceste refinanțări prin taxe și impozite mai mari și printr-o inflație mai mare.
Casă	Plățile pentru ipoteci merg către băncile celor bogați. Dacă faci un credit ipotecar de 100 000$ cu 5% pentru 30 de ani, vei plăti 93 000$ doar dobânda. Și asta nu include celelalte taxe, comisioane și costuri pentru diverse servicii bancare.
Pensionare	Cei mai mulți oameni investesc în acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale pentru pensionare. Mare parte din acești bani sunt investiți în afacerile celor bogați. Dacă investiția pierde bani, voi pierdeți bani — în vreme ce consilierul financiar, brokerul sau agentul imobiliar își păstrează comisionul.
Costul vieții	Cine primește banii pe care îi cheltuim pe combustibil, asigurări, telefon, electricitate și celelalte necesități ale vieții? Cei bogați. Cine beneficiază când aceste necesități își măresc prețul? Cei bogați.

Comentariul cititorilor:

Am observat o diferență reală în tratamentele medicale între clasele sociale. Trebuie să fii sau bogat (îți plătești propria asigurare sau asigurarea este plătită de altcineva — de o organizație, de pildă), sau foarte sărac (asigurare gratuită, plătită de către guvern) pentru a putea obține tratament. Aș fi curios câți proprietari de afaceri mici și antreprenori își permit asigurări bune, nu doar planuri în caz de catastrofă. Cred că majoritatea oamenilor ocupă un loc de muncă pe care îl urăsc și nu își asumă niciodată riscul necesar să deschidă propria afacere pentru că le e frică să nu își piardă asigurarea de sănătate pentru ei și familia lor.

Bryan P

Cele mai mari minciuni despre bani

Tatăl meu cel sărac era un om mare, un profesor educat, extrem de cinstit și muncitor. Totuși, când era vorba despre bani, era un mincinos. Când vorbea despre munca lui, despre lecțiile de la școală și despre viață, de multe ori făcea afirmații de genul: „Nu mă interesează banii". Sau: „Nu o fac pentru bani". Sau: „Banii nu sunt importanți". De fiecare dată când îl auzeam făcând asemenea afirmații, dădeam din cap. Pentru mine, toate acestea erau minciuni. Într-o zi l-am întrebat: „Dacă nu te interesează banii, de ce accepți salariul? De ce spui, de multe ori, că nu ești plătit la valoarea ta? De ce aștepți cu nerăbdare o creștere a salariului?" Nu a avut ce să răspundă.

Ca și tata, mulți oameni nu se simt confortabil când e vorba să abordeze subiectul banilor. Mulți mint sau trăiesc într-o negare continuă a importanței banilor în viața lor. Se spune de multe ori: „Nu discutați despre sex, bani, religie sau politică". Aceste subiecte sunt prea volatile și fundamentale. De aceea, mai toți oamenii preferă să vorbească despre vreme, sport, emisiuni

TV sau ultima modă în materie de rețete de slăbit. Aceste lucruri sunt superficiale — putem trăi și cu ele, și fără ele. Nu putem trăi fără bani.

Mulți sunt de acord cu ceea ce am afirmat în introducerea acestei cărți: „Dragostea pentru bani este rădăcina tuturor relelor". Ceea ce nu recunosc ei este că, în contextul acestei afirmații, nu banii *în sine* sunt rădăcina tuturor relelor. Mulți cred că banii au puterea de a corupe, și pot, într-adevăr. Mulți cred că, dacă copiii vor ști cum să facă bani, s-ar putea să nu mai vrea o educație bună — și asta este la fel de posibil. Totuși, ca să trăiești ai nevoie de bani și să câștigi bani este unul dintre faptele vieții. Majoritatea oamenilor își petrec majoritatea timpului cât sunt treji muncind pentru bani. Multe divorțuri sau despărțiri din familii sunt cauzate de certuri pentru bani.

Să-i ții pe oameni în ignoranță în legătură cu banii este rău pentru că mulți fac lucruri rele pentru bani, cum ar fi să presteze munci care nu le plac, să lucreze pentru oameni pe care nu îi respectă, să se căsătorească cu oameni pe care nu îi iubesc, să ia ce nu este al lor și să se aștepte ca altcineva — cum ar fi familia sau guvernul — să aibă grijă de ei, când ar putea să-și poarte singuri de grijă.

Idei învechite

Ideea că *banii nu sunt importanți* este o idee învechită.

Comentariul cititorilor:

Regele Solomon, circa 850-900 î.H., cel mai înțelept și mai bogat om al timpului său, scria în Ecleziastul 10:19: „Ospețele se fac pentru a gusta plăcerea, vinul înveselește viața și banii răspund la toate!"

drmlnichols

În termeni simpli și simplificatori, umanitatea a evoluat pe parcursul a patru epoci sociale:

1. Epoca vânătorilor-culegătorilor: În timpuri preistorice, banii nu erau importanți. Atâta timp cât aveai o suliță, nuci, poame, o peșteră și foc, nevoile îți erau satisfăcute. Pământul nu era important pentru că oamenii erau nomazi și își căutau hrana. Oamenii trăiau în triburi cu o ierarhie extrem de simplă. Șeful nu trăia mult mai bine decât ceilalți. În această epocă exista o singură clasă de oameni, iar banii nu erau importanți.

2. Epoca agrară: După ce oamenii au învățat cum să cultive pământul, să obțină recolte și să domesticească animale, pământul a început să fie important. Trocul era metoda de schimb. Banii nu erau importanți pentru că, chiar dacă nu îi aveai, puteai supraviețui. În această epocă, regii și reginele erau stăpânii pământului. Țăranii care foloseau pământul plăteau taxe sub forma unei părți din recoltă și animale către familia care controla pământul. Etimologia expresiei *real estate* (bunuri imobiliare) este *royal estate*. Din această cauză încă mai folosim termenul *landlord* (proprietar de casă sau teren) când ne referim la persoana căreia îi plătim chiria. În această epocă existau două clase de oameni: familia regală și țăranii.

3. Epoca industrială: Cred că epoca industrială a început cam pe la 1500. Cristofor Columb, căutând o trecere pe ocean către Asia, a înfruntat ideea că lumea era plată. Columb nu căuta Lumea Nouă, așa cum se învață în multe școli. El căuta căi comerciale pentru resurse ca aurul, cuprul, cauciucul, petrolul, cheresteaua, blănurile, mirodeniile, metalele industriale și textilele care erau esențiale pentru epoca industrială.

Oamenii s-au mutat din ferme în orașe, generând un număr uriaș de probleme și oportunități. În epoca industrială, în locul țăranilor care îl plăteau pe rege, noii capitaliști îi plăteau pe angajați. În locul pământului, noii capitaliști erau proprietari de corporații.

Corporațiile s-au format, în special, pentru a-i proteja pe cei bogați, pe investitorii lor și banii lor. De exemplu, înainte ca o corabie să plece către Lumea Nouă, cei bogați au format o corporație. Dacă corabia era pierdută și marinarii mureau, cei bogați nu erau responsabili pentru pierderile de vieți omenești. Tot ceea ce pierdeau cei bogați erau banii.

Astăzi este cam la fel. Dacă un CEO produce naufragiul unei companii, împovărând compania cu prea multe datorii, plătind directorilor milioane ca salarii și bonusuri sau furând fondurile de pensii ale angajaților, angajații pierd totul, dar cei bogați sunt deseori protejați față de pierderi sau datorii– ba chiar și de crime.

Nici în timpul epocii industriale banii nu erau importanți. Și aceasta pentru că înțelegerea tacită dintre angajat și angajator era asigurarea unui loc de muncă și a unui salariu pe viață — adică siguranța locului de muncă și siguranța financiară. Pentru oamenii din generația părinților mei, banii nu erau importanți pentru că aveau pensii de la guvern sau de la compania la care lucrau, o casă pentru care plătea compania și economii în bancă. Nu aveau de ce să își investească banii.

Toate astea s-au schimbat în 1974, când Congresul SUA a votat ERISA. Această lege a dus la ceea ce noi cunoaștem sub numele de 401(k), IRA*, Keogh** și alte planuri de pensionare. În 1974 banii au devenit importanți și oamenii au trebuit să învețe să gestioneze propriii bani sau să moară săraci, trăind din ajutor social, așa cum a făcut tatăl meu după ce și-a pierdut locul de muncă din administrație.

4. Epoca informației: Trăim în epoca informației. În epoca informației, banii sunt importanți. În special *cunoștințele* despre bani sunt esențiale în epoca informației. Problema este că sistemul nostru educațional este încă în epoca industrială, iar în mintea

---

* *Individual Retirement Account*. Plan de pensii care oferă reduceri de taxe celor care depun bani de pensie în Statele Unite (în engl.) (*n. red.*).

** Plan de pensii disponibil pentru PFA, având fie un beneficiu definit, fie o contribuție definită (*n. tr.*).

celor mai mulți intelectuali banii nu sunt importanți. Astăzi banii sunt un aspect-cheie al vieții. Astăzi, *siguranța financiară* este mai importantă decât *siguranța locului de muncă.*

Comentariul cititorilor:

Până de foarte curând am pus semnul egal între securitatea locului de muncă și siguranța financiară; niciodată nu am gândit altfel. Acum știu mai bine.

jamesbzc

Educația financiară

Astăzi este esențial să avem trei tipuri diferite de educație. Acestea sunt:

1. Educația academică: Aceasta include capacitatea de a citi, de a scrie și a rezolva problemele elementare de matematică. *În epoca informației, capacitatea individului de a se ține la curent cu schimbările din domeniul informației este mai importantă decât ceea ce a învățat ieri.*

2. Educația profesională: Este vorba despre cunoașterea unei meserii cu care să poți câștiga bani. De exemplu, cineva merge la facultatea de medicină pentru a deveni doctor sau la o Academie de poliție pentru a se angaja în forțele de poliție. Astăzi este nevoie de mult mai multă educație profesională pentru a avea succes financiar. *În epoca informației, educația profesională este esențială pentru securitatea locului de muncă.*

3. Educația financiară: Educația financiară este esențială pentru inteligența financiară. Inteligența financiară nu se referă la câți bani câștigi, ci la câți bani reușești să păstrezi, cât de tare muncesc banii tăi pentru tine și către câte generații reușești să îți

transmiți banii. *În epoca informației educația financiară este esențială pentru siguranța financiară.*

Majoritatea sistemelor școlare fac o treabă destul de bună cu educația academică și profesională. Ele eșuează când vine vorba despre educația financiară.

De ce este importantă educația financiară în epoca informației?

Trăim, de asemenea, într-o lume în care suntem suprasaturați de informații. Informația este peste tot: pe internet, TV, radio, reviste, newsletters, calculatoare, telefoane mobile, școli, afaceri, biserici, reclame — și putem continua. Educația este esențială pentru a putea prelucra toate aceste informații. De aceea educația financiară este atât de importantă.

Astăzi, informația financiară vine spre noi din toate direcțiile. Fără educație financiară un individ este mai puțin capabil să prelucreze informația financiară în interes personal. De exemplu, când cineva spune că o acțiune are un P/E de 6 sau că o parcelă de teren are o rată de capitalizare de 7%, ce înseamnă acest lucru pentru dumneavoastră? Sau când un consilier financiar vă spune că bursa crește cu o medie de 8% pe an, la ce vă gândiți? Poate că vă întrebați dacă informația este adevărată sau dacă 8% este un profit bun sau prost. Repet: fără educație, un individ nu poate traduce informația în scop personal. Informația fără educație are o valoare limitată. Această carte este dedicată completării educației voastre financiare, învățându-vă noile reguli ale banilor și felul în care noile reguli ale banilor vă afectează viața fie că vă dați seama de acest lucru, fie că nu.

NOUA REGULĂ A BANILOR #1: BANII SUNT CUNOAȘTERE

Prima nouă regulă a banilor este: *Banii sunt cunoaștere.*

Astăzi nu ai nevoie de bani ca să faci bani. Pur și simplu ai nevoie de cunoaștere. De exemplu, dacă niște acțiuni sunt evaluate la 100$ bucata, la o anumită bursă poți să „scurtcircuitezi" acele acțiuni, ceea ce înseamnă să vinzi acțiuni pe care nu le posezi.

De exemplu, să spunem că împrumut 1 000 acțiuni evaluate la 100$ de la bursă, le vând și plătesc în contul meu 100 000$. Apoi acțiunile cad la 65$ și eu mă duc din nou la bursă, cumpăr 1 000 acțiuni pentru 65 000$, cer banii pentru cele 1 000 acțiuni pe care le-am împrumutat la 100$ acțiunea și păstrez diferența de 35 000$, mai puțin diverse taxe, comisioane și costuri de tranzacționare. Asta înseamnă, în esență, să scurtcircuitezi acțiuni. Tot ce aveam nevoie pentru a face acei bani a fost cunoaștere, informații. În primul rând, trebuia să știu că există conceptul de vânzare prin scurtcircuitare și apoi trebuia să știu cum să folosesc metoda. Pot face tranzacții similare în afaceri sau cu proprietăți imobiliare.

Pe măsură ce întoarceți paginile acestei cărți, voi folosi exemple asemănătoare arătându-vă cum pot fi făcuți bani din nimic — nimic altceva decât informații. Multe dintre aceste exemple vor fi tranzacții din viața reală pe care le-am făcut eu și, pe lângă aceste exemple de a face bani din nimic, doar cu ajutorul informațiilor, câștigurile mele au fost și mai mari, făcute cu mult mai puține riscuri decât investiția în fonduri mutuale, având ca rezultat și taxe și impozite nesemnificative — aproape nimic.

Astăzi, în epoca informației, averile se fac și se pierd cât ai clipi o dată din ochi, ca urmare a unor informații bune sau proaste. După cum se știe, mulți oameni au pierdut de curând trilioane de dolari din cauza unor sfaturi și informații proaste și a lipsei educației financiare. Lucrul înspăimântător este că mai toți cei care au dat sfaturi financiare greșite oferă, în continuare, aceleași informații proaste. Un citat faimos din Biblie este: „Poporul Meu va pieri pentru că nu mai cunoaște pe Domnul." Astăzi, mulți oameni pier financiar pentru că urmează vechile reguli, cum ar fi să economisești bani și să eviți datoriile. Sau cred că a investi este riscant, când tocmai lipsa educației financiare, a experienței și existența unor consilieri financiari proști reprezintă riscuri mult mai mari. Astăzi poți face bani fără bani. Poți, de asemenea, să îți pierzi și economiile de o viață într-un moment. La asta mă refer când spun că banii înseamnă cunoaștere.

Comentariul cititorilor:

Aș putea spune că această noțiune este corectă, dar aș accentua că ACȚIUNEA pe baza informațiilor este, de fapt, mai importantă. Că cineva știe cum să scurtcircuiteze acțiuni sau să proiecteze o pagină de internet nu se traduce în mod necesar în faptul că acțiunile acelei persoane vor duce la crearea bogăției.

ramasart

Aș afirma exact contrariul, dar esența acestei reguli este că a avea informațiile corecte este mult mai bine decât a avea pur și simplu bani. Un bogat poate că nu se teme că va fi sărac pentru că el știe tacticile care pot fi folosite pentru a-și recâștiga bogăția. Invers, omul care are o sumă semnificativă de bani astăzi ar putea trăi în nesiguranță pentru că nu știe cum să își multiplice ceea ce are prin noi abilități — noi informații pe care nu a fost în stare să le aplice.

dlsmith29

În concluzie

Este destul de rău că în școlile noastre elevii nu sunt învățați mare lucru despre bani. Dar astăzi, în 2009, mulți dintre cei bogați luptă împotriva planurilor de stimulare economică ale președintelui Obama constând în a cheltui mai mult pentru îmbunătățirea educației. Numai timpul ne va spune dacă stimulentele lui Obama vor funcționa, dar, indiferent de acest lucru, cred că majorarea cheltuielilor în domeniul educației este vitală pentru o economie, o țară și o lume mai puternică.

Eu sunt susținătorul educației. În cultura asiatică, cea mai respectată profesie este cea de profesor. Totuși, în cultura occidentală, printre absolvenții de studii superioare, profesorii sunt cel mai prost plătiți. Cred că dacă am acorda valoare educației la nivelul la care declarăm că o facem ne-am plăti profesorii mai

bine și am construi școli mai bune, mai sigure, în cartierele „periculoase". Pentru mine este o crimă că în America taxele pe proprietăți imobiliare determină calitatea educației pe care o primește un copil. Cu alte cuvinte, școlile din cartierele sărace primesc mai puțini bani decât cele din cartierele bogate. Și mai vorbim despre conspirația celor bogați!

Cred, de asemenea, că, dacă am prețui cu adevărat educația, i-am alfabetiza pe oameni financiar, recunoscând astfel că banii sunt un aspect central și important al existenței noastre. Deși mulți „avocați ai educației" îmi ironizează ideile, întreb doar: „De ce să continuăm să apărăm un sistem care este proiectat să creeze roți dințate în loc de oameni care gândesc liber și un sistem gândit să înăbușe cunoștințele financiare în loc să creeze oameni alfabetizați financiar, care să poată să prospere într-un sistem capitalist?"

Puteți să credeți (eu cred) sau nu că există o conspirație în educație, dar este clar că o educație sănătoasă, una care să cuprindă și educația financiară, este mai importantă astăzi decât oricând. Când eram copil, dacă unul dintre colegii mei nu se descurca prea bine la școală, încă putea să obțină un loc de muncă bine plătit pe plantația de trestie de zahăr sau în fabrică. Astăzi, când fabricile se închid iar locurile de muncă se mută în afara țării, un copil care nu se descurcă bine la școală probabil că nu se va descurca nici în viață. Iată de ce lumea are nevoie de școli mai bune, mai sigure, profesori mai bine plătiți și de mai multă educație financiară.

În epoca informației suntem inundați de informații. Educația ne oferă forța de a traduce aceste informații dându-le sens, sens pe care îl putem folosi pentru a trăi mai bine. Ne dă forța să rezolvăm propriile probleme financiare și nu să așteptăm ca guvernul să le rezolve pentru noi. Opriți refinanțările și comasările. Este momentul să oprim conspirația celor bogați. Este momentul să învățăm cum să pescuim.

CAPITOLUL 3

Conspirația împotriva banilor noștri: băncile nu dau niciodată faliment

„Banca nu dă niciodată faliment. Dacă o bancă rămâne fără bani lichizi, ea poate emite oricâți are nevoie pur și simplu scriind pe orice bucată de hârtie obișnuită."

Regulă din jocul Monopoly

Ziua în care a murit dolarul

Pe 15 august 1971 dolarul american a murit. În acea zi, fără autorizația Congresului, președintele Nixon a retezat relația dintre dolarul american și aur, iar dolarul a devenit la fel de lipsit de valoare ca o bancnotă din jocul Monopoly. După aceea a început cel mai mare boom economic din istorie.

Astăzi, în 2009, pe măsură ce economia globală se prăbușește, băncile centrale ale lumii creează trilioane de dolari, yeni, pesos, euro și lire sterline, urmând regulile pentru bancheri ale jocului Monopoly.

Problema este că Monopoly este doar un joc. Aplicarea regulilor acestui joc în viața reală este o rețetă pentru distrugerea societății așa cum o cunoaștem. Așa cum a spus cândva cunoscutul

economist britanic John Maynard Keynes: „Nu există mijloc mai subtil, mai sigur de a da peste cap temeliile societății decât să-i pervertești moneda. Procesul angajează toate forțele ascunse ale legilor economice de pe partea distrugerii și o face în așa fel încât nici măcar un om dintr-un milion nu o poate diagnostica". Astăzi, economia noastră este bolnavă pentru că tiparnițele Rezervei Federale ne inundă sistemul monetar cu bani dubioși care pervertesc etalonul monetar actual și nimeni nu este în stare să diagnosticheze problema — așa cum ne-a prevenit Keynes cu mulți ani în urmă.

Comentariul cititorilor:

Bani de Monopoly... John Kenneth Galbraith a spus cândva că „procesul prin care băncile creează bani este atât de simplu încât mintea îl respinge".

hellspark

Nu am știut că regula exista la Monopoly! Mă înspăimântă cât este de asemănătoare cu viața. Exemplele la care mă gândesc sunt creditele bancare și cardurile de credit.

ajoyflower

Bani din nimic

Unul dintre motivele pentru care oamenii au ignorat sfaturile lui Keynes, schimbarea făcută de Nixon în 1971 precum și alte lucruri referitoare la distrugerea banilor este că pervertirea etalonului monetar i-a făcut pe oameni să se simtă dintr-odată bogați. Cardurile de credit veneau prin poștă, iar shoppingul a devenit sport național. Mulți reprezentanți ai clasei mijlocii au devenit pseudomilionari atunci când valoarea casei lor a crescut ca prin magie. Ei au ajuns să creadă că pensia lor va fi finanțată de profiturile de la bursă. Oamenii luau credite ipotecare pentru a plăti vacanțele familiei. În locul unei singure mașini, oamenii

își cumpărau un Mercedes, un minivan și un SUV. Copiii mergeau la facultate și se trezeau înhămați pentru mulți și grei ani la credite de studii. Clasa mijlocie sărbătorea noua ei bogăție cinând în restaurante la modă, purtând haine de marcă, conducând Porsche și locuind în McMansions — toate finanțate prin credit.

Ieșim acum din cea mai prosperă perioadă economică din istorie. Problema este că prosperitatea a fost generată de datorii, nu de bani; prin inflație, nu producție; prin împrumut, nu prin muncă. Era vorba, în multe feluri, despre *bani pentru nimic*, căci banii *erau* nimic. Așa cum ar fi spus Keynes, banii noștri erau pervertiți. Păream bogați, dar societatea așa cum o știm se prăbușea.

După 1971, băncile centrale au putut crea bani doar tipărind mai multă hârtie. În epoca digitală de astăzi bancherii nu mai au nevoie de hârtie pentru a crea bani. Când citiți aceste rânduri, trilioane de dolari, yeni, euro, pesos și lire sterline sunt create electronic — din nimic. Conform regulilor Monopoly, tu și eu putem da faliment, dar Banca niciodată. Oricum, jocul global Monopoly trebuie să continue.

Martor al schimbării

În 1971 eram pilot staționat la bordul unui portavion în largul coastelor Vietnamului. Războiul nu mergea bine. Știam că pierdem, dar, fiind pușcaș marin, nu puteam zăbovi prea mult asupra acestei idei. Ca ofițer, sarcina mea era să îi fac pe oameni să gândească pozitiv și să-și dorească să rămână în viață. În același timp, voiam să fie gata să își dea viața pentru camarazi și pentru țară. Nu aveam voie să inspir oamenilor îndoielile și temerile mele, iar ei nu mă lăsau să le văd pe ale lor.

Era dificil să menții moralul la un nivel ridicat pentru că știam că sorții se întorseseră împotriva noastră. Mai știam și că pierdeam războiul de acasă. De fiecare dată când vedeam fotografii cu studenți protestatari arzând ordinele de încorporare și steagul american începeam să ne întrebăm cine are dreptate și cine nu.

Cele mai populare melodii rock ale epocii erau antirăzboi. Versurile unuia dintre ele sunau cam așa: „Războiul, la ce folosește?

La absolut nimic". Decât să lăsăm ca aceste versuri să ne demoralizeze, eu și echipajul meu le strigam cât puteam de tare când zburam spre câmpurile de luptă. Dintr-un motiv ciudat acel cântec ne dădea curajul să facem ce aveam de făcut și să înfruntăm realitatea ultimă — moartea.

În noaptea dinaintea fiecărei misiuni mă duceam în partea din față a portavionului, stăteam singur și lăsam vântul să separe gândurile de temeri. Nu mă rugam să trăiesc. Ceream în schimb ca, dacă noul răsărit va fi al ultimei mele zile, să pot alege cum să înfrunt moartea. Nu voiam să mor ca un laș. Nu voiam ca frica să-mi hotărască viața.

De aceea, când m-am întors din război, nu am căutat siguranța locului de muncă — nu am lăsat ca frica produsă de nesiguranță financiară să îmi dirijeze viața. Prima mea afacere a fost un eșec și am pierdut tot, dar nu am lăsat ca frica, frustrarea și îndoielile să mă oprească să fac ceea ce trebuia să fac. Pur și simplu am ridicat de jos ce mai putea fi folosit și am trecut la treabă, reconstruindu-mi afacerea. Învățatul din greșeli a fost cea mai bună școală de afaceri la care m-aș fi putut duce. Și chiar astăzi încă mai sunt elev la acea școală.

În ultimii ani, în timp ce piețele de acțiuni și de proprietăți imobiliare explodau și nebunii se repezeau să investească, nu am lăsat lăcomia să o ia înaintea logicii. Astăzi, în timpul acestei crize economice, am aceleași temeri ca toți ceilalți. Totuși, nu las temerile să mă oprească să fac ce trebuie. Decât să văd doar criza, fac ce pot să identific oportunitățile crizei. Asta este o lecție pe care am învățat-o în războiul din Vietnam și doar acesta este motivul pentru care războiul a fost bun pentru mine.

Și mai e un motiv. Războiul din Vietnam mi-a oferit un loc în rândul întâi ca să fiu martor la cele mai mari schimbări din istorie: schimbarea regulilor banilor.

O scrisoare de acasă

În zona de război sosirea poștei era cel mai important moment al zilei. Scrisorile de acasă erau prețuite pentru că reprezentau o legătură cu cei mai importanți oameni din viața noastră.

Într-o zi am primit o scrisoare de la tatăl meu cel bogat. Rareori aflam câte ceva despre el pentru că el nu era, de fapt, tatăl meu. Era tatăl celui mai bun prieten al meu. De la nouă ani, tatăl bogat a fost ca un al doilea tată pentru mine și era și mentorul meu financiar. Scrisoarea de la el începea cu litere îngroșate: **„Regulile banilor au fost schimbate."** În scrisoare mă sfătuia să citesc *Wall Street Journal* și să urmăresc prețul aurului. Mi-a explicat că în 1971 președintele Nixon a scos dolarul din raportul cu standardul aur, afirmând de mai multe ori că prețul aurului — fixat cândva la 35$ pe uncie — nu mai era valabil. După ce Nixon a anulat legătura dintre aur și dolar, prețul aurului a început să crească. În momentul în care citeam scrisoarea, aurul oscila între 70 și 80$ uncia.

Pe vremea aceea nu îmi dădeam seama de ce era atât de agitat. Când eram copil, tatăl meu cel bogat vorbea rareori despre aur, spunând că ne acoperea banii. Ce însemna acest lucru — nu înțelegeam. Totuși, doar prin tonul scrisorii pe care am primit-o în Vietnam mi-am dat seama că era agitat de schimbarea pe care a făcut-o Nixon. Mesajul lui era simplu: cu dolarul nostru separat de aur cei bogați erau gata să se joace cu banii într-un fel încă nemaivăzut. Mi-a explicat: „Pe măsură ce prețul aurului crește sau scade în raport cu dolarul, vor apărea cele mai mari boomuri economice pe care le-a văzut lumea. Cu aurul separat de dolar, intrăm într-o perioadă de extremă instabilitate financiară. Inflația va fi cât casa. Cei bogați vor deveni foarte bogați și ceilalți vor sărăci total." Încheia scrisoarea scriindu-mi: „Dolarul este acum oficial bancnotă de Monopoly, iar regulile din Monopoly sunt acum noile reguli mondiale ale banilor."

Iarăși nu am înțeles ce voia să spună. Dar acum, mai bătrân și mai înțelept, cred că îmi spunea că era momentul să devin foarte bogat. Asta era ocazia vieții lui — și avea dreptate. Tatăl meu cel bogat a devenit foarte bogat pe măsură ce economia creștea. Tatăl meu cel sărac se agăța de locul de muncă și a pierdut cel mai mare boom din istorie.

Citind în cele din urmă regulile

După câteva zile m-am dus la clubul ofițerilor, am găsit un joc Monopoly uzat și am început un joc cu un grup de piloți. Pentru că jucasem jocul de nenumărate ori, nu m-am mai deranjat să citesc regulile. Dar, pe măsură ce înaintam în joc, îmi aminteam cuvintele tatălui bogat despre regulile Monopoly ca fiind noile reguli mondiale ale banilor. Frunzărind cartea, am întâlnit regula la care se referea tatăl cel bogat. Ea suna așa:

> „Banca nu dă niciodată faliment. Dacă banca nu mai are bani, ea poate emite câți are nevoie scriind pe o simplă bucată de hârtie."

Astăzi, în parte datorită faptului că am primit acest semnal din partea tatălui cel bogat, știu de ce avem o masivă criză financiară globală. Pentru cei bogați și puternici, schimbarea regulilor a însemnat că pot tipări bani pe orice bucată de hârtie. Banii noștri au fost pervertiți.

Înainte de 1971 banii noștri erau „de aur" pentru că erau susținuți de aur. Astăzi, banii noștri sunt toxici, îmbolnăvind oamenii și afacerile din întreaga lume. E ca atunci când bei apă poluată și te întrebi de ce nu te simți bine. Schimbând regulile banilor, cei bogați au putut fura legal bogăția noastră chiar prin intermediul sistemului monetar.

Educația pentru viața reală începe

În 1972 am urmat sfaturile tatălui bogat și am citit cu religiozitate *Wall Street Journal*, căutând articolele despre aur. Așa mi-am început educația despre aur și relația lui cu banii. Am citit orice articol pe care l-am putut găsi în legătură cu acest subiect. Dar nu trebuia doar să învăț aceste lecții importante. Exemplele practice erau chiar în jurul meu.

Într-o zi am zburat de pe portavion spre un mic sat lângă Da Nang, un oraș important în Vietnamul de Sud. Având câteva ore la dispoziție înainte de întoarcerea pe vas, șeful meu de echipaj

și cu mine ne-am plimbat prin sat. El voia să cumpere mango și papaya, fructe exotice pe care nu le primeam pe vas.

După ce a ales o varietate de fructe, a băgat mâna în costumul de zbor și a scos un teanc de piaștri, banii de hârtie din Vietnamul de Sud. „Nu, nu, nu", a spus vânzătoarea, dând din mâini. Ne spunea că nu acceptă *p*, așa cum erau deseori numiți acești bani. Șeful meu de echipaj a scos atunci o bancnotă de 50$ și i-a întins-o. A luat bancnota și a inspectat-o bănuitor. Ne-a spus în cele din urmă: „OK. Voi așteptați" și a fugit la altă tarabă, a făcut o tranzacție, a venit înapoi fugind și i-a dat șefului meu de echipaj o pungă cu fructe.

„Ce-i toată povestea asta?" l-am întrebat eu pe șeful de echipaj.

„Se pregătește să fugă", mi-a răspuns el. „Se pregătește să plece din țară."

„De unde știi?" l-am întrebat eu.

„Este foarte selectivă cu banii", a replicat el. „Știe că banii de aici, piaștrii, nu au nicio valoare. Nimeni din afara Vietnamului de Sud nu îi va accepta. De ce ar accepta cineva banii unei țări care curând nu va mai exista? Ea mai știe și că valoarea dolarului american scade pentru că prețul aurului scade. De asta s-a dus la cealaltă tarabă ca să-i schimbe în aur."

Îndreptându-ne spre elicopter, am spus: „Am observat că ți-a dat restul în piaștri."

„Am observat și eu", a răpuns șeful de echipaj, zâmbind. „Am o pungă cu fructe și un buzunar plin de *p*, iar ea are aur. O fi ea doar o vânzătoare de fructe, dar când este vorba de bani, nu este proastă."

Trei săptămâni mai târziu, șeful meu de echipaj și cu mine zburam către nord, în căutarea unei vechi mine de aur, sperând să cumpărăm ceva aur. Credeam că voi putea cumpăra aur la un preț mai bun în spatele liniilor inamice. Riscându-mi viața și pe cea a echipajului am aflat că, indiferent unde eram în lume, prețul aurului era același. Viața reală începuse să mă educe în legătură cu noile reguli ale banilor și relația dintre banii Monopoly și aur.

Îngrijorarea publică

În 2009, pe măsură ce situația economiei se înrăutățește, va crește și îngrijorarea. Chiar și acum oamenii știu că lucrurile nu sunt în regulă. Problema este că nu știu *exact* ce nu este în regulă. Din nou, așa cum a spus John Maynard Keynes: „Procesul (pervertirii etalonului monetar) angajează toate forțele ascunse ale legilor distructive ale economiei și o face de o manieră pe care nici măcar un om dintr-un milion nu o poate diagnostica."

Astăzi, oamenii fac ceea ce au fost învățați să facă: merg la școală, muncesc din greu, își plătesc facturile, economisesc, își investesc banii în fonduri mutuale și speră că lucrurile vor reveni la normal. Din acest motiv toți își cer partea din banii de refinanțare. Foarte puțini înțeleg că rădăcina problemei *este* banul — chiar lucrul pentru care muncesc și de care se agață. Puțini oameni înțeleg că cei care controlează sursa de bani vor ca noi să avem din ce în ce mai multă nevoie de banii lor toxici. Cu cât avem mai mare nevoie de bani, cu atât mai mulți pot tipări. Cu cât avem nevoie de mai mulți bani, cu atât mai slabi devin aceștia. Cu cât avem mai multă nevoie de bani, cu atât mai repede ne îndreptăm spre socialism. În loc să-i învețe pe oameni să pescuiască, guvernul le *dă* pește, iar oamenii devin dependenți de guvern ca acesta să le rezolve problemele de bani.

Nu miza pe ea

În mod ironic, oamenii privesc spre Rezerva Federală și Trezoreria SUA așteptând să le rezolve problemele de bani, chiar dacă aceste instituții sunt cele care generează problemele. Rezerva Federală nu este federală și nu este americană. Ea este doar proprietatea unora dintre cele mai bogate familii din lume. Rezerva Federală este doar un cartel bancar, așa cum OPEC este un cartel al petrolului. Puțini oameni înțeleg că nu are rezerve pentru că nu are bani. Nu are nevoie de un tezaur uriaș ca să țină bani. De ce să depozitezi bani atunci când se pot aplica regulile

Monopoly despre bani? Banca Rezervelor Federale nu este o bancă — ideea este la fel de iluzorie ca și banii noștri.

Unii oameni spun că înființarea Rezervei Federale a fost neconstituțională. Ei cred că înființarea Rezervei Federale a făcut rău economiei mondiale — și așa a și făcut. Sunt alții care spun că Sistemul Rezervelor Federale este cel mai bun lucru care i s-a întâmplat lumii. Ei spun că acesta a ajutat la crearea bogăției în lume așa cum nu s-a întâmplat până atunci — și așa a și făcut.

Nu folosește la nimic să ne întrebăm care au fost motivele fondării Rezervei Federale. Realitatea este că astăzi Rezerva Federală conduce jocul. Decât să ne întrebăm ce va face președintele Obama cu criza economică, mai bine întrebați-vă singuri: „Eu ce voi face?" Decât să vă întrebați dacă pachetul de stimulente de trilioane de dolari va funcționa, ar fi mai înțelept să vă întrebați de unde vin acele trilioane de dolari. Stau în tezaurul cuiva?

În termeni foarte simpli, băncile centrale ale lumii pot face doar două lucruri:

1. Să creeze bani din nimic, așa cum permit regulile de la Monopoly — ceva ce fac astăzi cu trilioanele.

2. Să dea cu împrumut bani pe care nu îi au. Când împrumuți bani de la o bancă, banca nu trebuie să aibă acei bani în tezaur.

Jocul cu sumă zero

Istoric vorbind, de fiecare dată când guvernele au tipărit propriii bani, aceștia și-au dovedit, în cele din urmă, adevărata lor valoare, adică zero. Și asta pentru că banii de hârtie asta sunt: un joc cu sumă zero. Se va întâmpla, oare, același lucru cu dolarul american, cu yenul, cu peso, cu lira sterlină sau cu euro? Se va repeta istoria?

Pot să aud mulți americani mândri și îndrăzneți, spunând: „Așa ceva nu se va întâmpla în America. Banii noștri nu vor ajunge niciodată la zero." Din nefericire, s-a întâmplat deja — de mai multe ori. În timpul Revoluției, guvernul american a tipărit

bani cunoscuți sub numele de „continental". Pentru că guvernul a tipărit prea mulți continentali, banii noștri au devenit o glumă, dând naștere expresiei „nu face nici cât un continental". Același lucru s-a întâmplat și cu dolarul confederat. Când vreau să-mi amintesc despre banii care ajung la zero, nu fac decât să mă gândesc la femeia care vindea fructe în Vietnam și la aversiunea ei față de piaștri. Asta nu s-a întâmplat cu prea mult timp în urmă. Nu este o istorie antică.

Astăzi întreaga lume funcționează pe bani Monopoly. Dar ce s-ar întâmpla dacă s-ar termina petrecerea? Ce refinanțări ne vor salva? Ironic, de fiecare dată când are loc o refinanțare, datoria noastră internă crește, noi plătim mai multe taxe, cei bogați devin și mai bogați, iar valoarea banilor noștri se apropie și mai mult de zero. De fiecare dată când guvernul nostru tipărește mai mulți bani, aceștia valorează tot mai puțin. Muncim mai mult pentru tot mai puțin, iar economiile noastre valorează din ce în ce mai puțin.

Nu vreau să spun că actualii bani Monopoly vor ajunge să nu mai valoreze nimic. Nu vreau să spun nici că nu vor ajunge. Totuși, dacă istoria se repetă și dacă dolarul SUA ajunge la zero, haosul mondial va fi cataclismic. Va fi cel mai mare transfer de bogăție din istoria umanității. Cei bogați vor deveni și mai bogați. Iar săracii cu siguranță vor deveni și mai săraci.

Apocalipsa acum

Pe măsură ce criza noastră financiară se înrăutățește, secretul noilor reguli ale banilor este din ce în ce mai greu de păstrat. Criza ne duce spre un apocalips financiar.

Pentru mulți oameni religioși cuvântul „apocalipsă" este folosit pentru a se referi la sfârșitul lumii. Nu acesta este tipul de apocalipsă la care mă refer. Cuvântul *apocalipsă* vine din greacă și înseamnă „ridicarea vălului". Este un termen aplicat dezvăluirii a ceva ascuns pentru majoritatea umanității. Ca să simplific, apocalipsă înseamnă „dezvăluirea secretelor".

Dacă citiți *Tată bogat, tată sărac*, vă amintiți că subtitlul cărții era „ce îi învață cei bogați pe copiii lor despre bani, iar săracii și

clasa mijlocie nu știu". Pentru mulți, lectura cărții mele a fost o apocalipsă, o ridicare a vălului, o dezvăluire a ceva ascuns pentru majoritatea oamenilor. În 1997, când *Tată bogat, tată sărac* a fost publicată prima dată, cartea a generat un strigăt de protest pentru că susținea că „locuința voastră nu este un activ". Câțiva ani mai târziu, când s-a dezvăluit încurcătura produsă de ipotecile cu risc ridicat, milioane de oameni și-au pierdut casele și oameni din toată lumea au pierdut echivalentul a trilioane de dolari pentru că au investit în ipoteci cu risc ridicat și alte forme de datorii toxice, parțial din cauză că băncile au creat din nimic bani pervertiți. *Tată bogat, tată sărac* nu a fost o carte despre proprietăți imobiliare, așa cum ar spune unii. A fost o carte despre informația financiară — o informație transmisă de la tată la fiu.

Numele jocului este datorie

În termeni foarte simplificați, după 1971, banii au devenit datorie. Pentru ca economia să crească, trebuia să facem datorii. Din acest motiv cardurile de credit veneau prin poștă, iar creditele garantate cu locuința erau disponibile oamenilor cu o solvabilitate nesemnificativă.

Tehnic, banii din portofelul dumneavoastră nu sunt bani. Sunt IOU. Banii noștri sunt datorie. Motivul pentru care actuala criză financiară este atât de dură este că regulile Monopoly practicate de bancheri au permis celor mai mari bănci și Wall Street-ului să vândă lumii datorii ca active. După cum spunea revista *Time*, între 2000 și 2007, cel mai masiv export al Americii a fost datoria. Ceea ce făceau cele mai sclipitoare minți din lumea bancară și a investițiilor nu era foarte diferit de ceea ce face un sărac când își refinanțează locuința ca să își plătească cardurile de credit.

Dacă noi am fi știut că banii noștri sunt pervertiți, că sunt bani Monopoly, poate că nu am fi fost în încurcătura financiară în care suntem astăzi. Dacă oamenii ar fi fost educați financiar, ar fi existat mai mult de o persoană într-un milion care ne-ar fi putut diagnostica problema financiară. Dacă oamenii ar fi

avut mai multă educație financiară, ei nu ar fi crezut orbește că locuința lor este un activ, că este inteligent să economisești bani, că diversificarea îi va apăra de riscuri și că investițiile pe termen lung în fonduri mutuale sunt o dovadă de inteligență. Dar, din cauza absenței inteligenței financiare, puterile existente își pot continua politicile monetare distructive. Ignoranța noastră este în beneficiul lor. Iată de ce bogații trebuie să preia, în primul rând, sistemul nostru educațional înainte de a putea inunda lumea cu datorii. Din acest motiv, școlile nu ne învață nimic despre bani.

Comentariul cititorilor:

Citind acest lucru mi-am amintit ce spunea Henry Ford despre Marea Criză din anii 1930. Spunea, ca să-l parafrazez, că îi era teamă că s-ar putea să nu dureze destul, caz în care conaționalii nu ar fi avut timp suficient să învețe ceva din ea.

kuujuarapik

NOUA REGULĂ A BANILOR #2: ÎNVAȚĂ CUM SĂ FOLOSEȘTI DATORIA

Mulți ne învață că datoria este rea. Ei susțin că este inteligent să îți plătești datoriile și să te ferești de ele. Și, într-o oarecare măsură, au dreptate. Există datorie bună și există datorie rea. *Este* înțelept să-ți plătești datoria rea — sau să nu ai datorii rele. Mai clar spus, datoria rea scoate bani din buzunarul vostru, pe când datoria bună vă bagă bani în buzunar. Un card de credit este o datorie rea pentru că oamenii folosesc datoria cumpărând lucruri care se depreciază, cum ar fi televizoare cu ecran mare. Un credit pentru o investiție într-o proprietate pe care apoi o închiriezi este o datorie bună, pentru că banii produși de achiziție acoperă plata datoriei și îți bagă bani în buzunar.

Comentariul cititorilor:

Acesta este conceptul-cheie pentru a deveni bogat. Asta-i cheia! Nu pretind că sunt un mare afacerist. Sunt proprietarul unei clinici și practic o anumită profesie. Lucrez cea mai mare parte a timpului în cadranul L, dar îmi dezvolt încet-încet cadranul P în termeni de venit și informații. Am învățat la prima mână felul în care un singur echipament medical poate deveni un activ fabulos, chiar dacă este finanțat prin datorie.

grgluck

Cei care condamnă părțile rele ale datoriei nu înțeleg că datoria este esențială pentru economia americană. Dacă este bine sau rău, putem discuta. Ceea ce este indiscutabil este că, fără datorie, întreaga noastră economie s-ar prăbuși. Din acest motiv, guvernul nostru emite un număr record de obligațiuni pentru a obține bani. Din acest motiv, se angajează în cheltuieli de *deficit* cum nu a făcut-o niciodată până acum. Marea teamă a guvernului este deflația și singurul fel de a lupta împotriva deflației este prin inflație. Și singurul fel de a crea inflație este prin datorie.

Știu că președintele Obama a promis schimbare și speranță. Dar, având în vedere alegerile pe care le-a făcut prin numirea lui Tim Geithner ca secretar al Trezoreriei și a fostului secretar al Trezoreriei, Larry Summers, ca șef al Consiliului Economic Național — oameni care au accelerat criza în timpul administrației Clinton — nimic nu se va schimba dacă voi și cu mine nu vom face din nou datorii. Dacă voi și cu mine nu mai împrumutăm bani, iar băncile nu mai au cui să ofere credite, atunci va fi o prăbușire și, probabil, chiar o criză economică.

Motivul pentru care o înghețare prelungită a creditării ar duce la o criză economică este că economia crește acum pentru că ne înfundăm tot mai adânc în datorii și nu pentru că producem bunuri. În 2003, președintele George W. Bush spunea: „Este în interesul nostru național ca tot mai mulți oameni să

devină proprietari ai propriilor locuințe." Evident, susținea virtuțile posesiei de locuințe deoarece voia ca din ce în ce mai mulți oameni să facă datorii pentru a salva economia. Puteți observa că astăzi, când băncile confiscă o proprietate pentru neplata datoriilor, ele nu vor casa. Casele nu sunt active. Dumneavoastră sunteți activele — sau, mai degrabă, capacitatea dumneavoastră de a plăti dobânzile la credit reprezintă adevăratul activ.

Desigur, trăind cu amenințarea datoriei înseamnă și să mori cu amenințarea datoriei. Prin 2007, când muntele de datorii făcute cu cardurile de credit și cu ipotecile pe locuințe au atins nivelul maxim, Statele Unite și întreaga lume nu au putut să mai absoarbă niciun pic din datorie. Astăzi, milioane de oameni descoperă de ce, în 1997, în *Tată bogat, tată sărac*, afirmam că „locuința voastră nu este un activ".

Credem în Dumnezeu

Cuvintele „In God We Trust" (Credem în Dumnezeu) au fost adăugate în 1957 pe dolarul american. În 1971, s-a renunțat la acoperirea în aur a dolarului. Conform unui articol recent din *Vanity Fair*, dolarul a scăzut cu 87%. Așa cum am afirmat mai devreme, toți banii dubioși, bani Monoply sponsorizați de guvern, s-au apropiat de valoarea lor reală — zero. În 1970, 1 000$ ar fi cumpărat aproximativ 28 uncii de aur. În martie 2009, la prețul de aproximativ 900$ uncia de aur, acele 28 uncii de aur ar fi putut fi vândute cu aproape 2 500% — chiar și după cea mai mare prăbușire a bursei din istorie.

În 1924, John Maynard Keynes, care ne-a prevenit despre pervertirea banilor, a refuzat aurul, considerându-l „o relicvă barbară". Din nefericire, el nu a înțeles în ce măsură Rezerva Federală și guvernul au putut perverti dolarul după ce s-au schimbat, în 1971, regulile banilor.

În 1952, raportul dintre datoria pe locuință și venitul disponibil era de sub 40%. Altfel spus, dacă aveai 1 000$ după ce ai plătit taxele și impozitele, numai 400$ se duceau pe datorii. În 2007, raportul era de 133%. Deoarece salariile nu creșteau,

oamenii trăiau din cardurile de credit și din credite cu ipotecă. Astăzi, americanii au datorii de consum de peste 2,56 trilioane dolari.

Chiar și cei mai buni și inteligenți bancheri au căzut în capcană. În 1980, datoria băncilor era de aproximativ 21% din nivelul total al Produsului Intern Brut (GDP — Gross Domestic Product) al Statelor Unite. În 2007, ajunsese la 116%.

În 2004, Securities and Exchange Comission a permis primelor cinci bănci ca mărime să tipărească câți bani aveau nevoie, renunțând la limita de rezervă de 12 la 1 — numai pentru a salva economia. O limită de rezervă de 12 la 1 înseamnă că, pentru fiecare dolar din conturile băncii, banca poate da împrumut 12 dolari. Permițând primelor cinci bănci ca mărime să renunțe la limita de rezervă de 12 la 1, băncile puteau acum tipări câți bani voiau. Să ne amintim din nou de regula din Moopoly:

> „Banca nu dă faliment niciodată. Dacă banca nu mai are bani, ea poate emite câți are nevoie, scriind doar pe o bucată obișnuită de hârtie."

Din nefericire, faptul că cele mai mari bănci au fost lăsate să tipărească bani în cantități aproape nelimitate nu a salvat economia. Doar a înrăutățit problema.

NOUA REGULĂ A BANILOR #3: ÎNVĂȚĂ SĂ CONTROLEZI CASH FLOW-UL

Dacă vreți să aveți siguranță financiară și, posibil, să fiți bogați, va trebui să știți cum să vă controlați propriul cash flow și cum să vă monitorizați fluxul global de locuri de muncă, oameni și bani.

Bani de fugă

Motivul pentru care v-am povestit întâmplarea cu vânzătoarea de fructe din Vietnam mai devreme în acest capitol a fost ca să subliniez relația dintre bani și „fugă" în timpul crizei economice. Pe 2 martie 2009, indicele Dow Jones a căzut cu 299 puncte, la 6763, scăzând de la un maxim de 14164 puncte înregistrat

pe 9 octombrie 2007. În termeni simpli, asta înseamnă că banii *fugeau* de pe piața acțiunilor, la fel cum vânzătoarea de fructe se pregătea să fugă, schimbându-și piaștrii și dolarii în aur. În 2009, folosind cuvintele tatălui bogat, lichiditatea *curgea* dinspre piața de acțiuni. Întrebarea care se pune este: Încotro?

Cel mai important cuvânt în lumea afacerilor și investițiilor este *cash flow*. Din acest motiv, jocul educativ pe care l-am conceput se numește CASHFLOW. Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le-am învățat de la tatăl meu bogat este să îmi controlez cash flow-ul *personal* și să monitorizez cash flow-ul *lumii*. M-a învățat să monitorizez cash flow-ul global fiind atent la trei lucruri:

1. Locurile de muncă. Ani de zile, locurile de muncă migrau spre străinătate. Astăzi, în America, locurile de muncă pleacă din Detroit pe măsură ce General Motors se prăbușește. Asta înseamnă că economia Detroitului suferă.

2. Oamenii. Așa cum femeia vietnameză fugea, și oamenii de astăzi fug. Ei fug spre zonele unde există locuri de muncă. Îmi place să investesc pe piețele către care migrează oamenii, nu de care fug.

3. Lichiditățile. Aceeași femeie vietnameză voia bani care erau valoroși peste tot. Din această cauză, și-a schimbat piaștrii și dolarii în aur. Același lucru se întâmplă astăzi. Bursa se prăbușește pentru că lichiditățile pleacă din capital către economii, saltele, obligațiuni și aur.

Datorie, bani, cash flow

Să știi cum să folosești datoria este una dintre cele mai importante lecții pe care le poate învăța cineva. Și o lecție importantă este că datoria nu este mai bună decât cash flow-ul. Dacă aș conduce sistemul educațional, i-aș învăța pe elevi diferențele dintre datoria bună și cea rea și cum să folosească datoria bună pentru ca banii să curgă spre conturile lor, și nu să fugă de ele. Pentru a folosi eficient datoria bună este nevoie de inteligență financiară.

Și pentru că banii noștri sunt acum datorie, a-i învăța pe oameni să își folosească datoriile cu înțelepciune va face ca economia noastră să fie mai puternică.

În cartea mea *Cum să îți mărești inteligența financiară* am expus în detaliu folosirea datoriei cu risc scăzut și câștiguri mari. Chiar și astăzi, când economia se prăbușește total, investițiile mele cu datorie continuă să aibă un cash flow pozitiv. Unul din motivele pentru care investițiile mele rămân puternice este că partenerii mei și cu mine cumpărăm apartamente acolo unde există locuri de muncă — în zone în care vin și banii, și oamenii. În termeni simpli, terenul și locuințele nu valorează mare lucru dacă nu există locuri de muncă, pentru că acestea atrag oamenii și, acolo unde vin oamenii, vin și lichiditățile.

Comentariul cititorilor:

Totuși, este surprinzător că nu am învățat nimic despre cash flow la cursurile de contabilitate avansată și de finanțe până când m-am pregătit pentru un masterat în administrarea afacerilor. Nu crezi că este un subiect care ar trebui învățat în școală? Am învățat cum să produc cifrele și să le pun pe hârtie. Ei nu ne învață SEMNIFICAȚIA cash flow-ului în construirea sau crearea bogăției.

drmbear

Speranță versus *educație*

În loc să sperăm că președintele Obama va salva lumea, cred că ar fi mai înțelept să deveniți voi mai inteligenți cu banii voștri. Pentru că prima Nouă regulă a banilor este *Banii sunt cunoaștere*, ar trebui să știți cum să folosiți datoria și să învățați cum să controlați cash flow-ul personal și cum să monitorizați fluxul de locuri de muncă, oameni și bani din întreaga lume.

Am creat un joc numit CASHFLOW ca să vă învăț să aduceți fluxul de bani înspre contul vostru bancar, nu afară din el.

CASHFLOW a fost numit „Monopoly pe steroizi". Sunt trei niveluri ale jocului:

Nivelul #1: CASHFLOW pentru copii între 5 și 12 ani.
În loc să folosească cuvinte și numere, CASHFLOW pentru copii folosește culori și fotografii pentru a-i învăța pe micuți informații fundamentale despre bani și cash flow și cum să le folosească cu înțelepciune.

Nivelul #2: CASHFLOW 101, bazele investițiilor.
Jocul vă învață diferențele dintre active și pasive și utilizarea cu înțelepciune a datoriei. El combină principiile contabilității cu principiile investițiilor.

Nivelul #3: CASHFLOW 202, tehnici de investiții.
Jocul vă învață principiile investițiilor pe piețe în creștere sau în scădere. După cum știți, milioane de oameni au pierdut trilioane de dolari când piețele s-au prăbușit. CASHFLOW 202 vă învață cum să profitați atât în piețele în creștere, cât și dacă acestea sunt în scădere.

Puteți afla mai multe despre joc de pe site-ul meu RichDad.com. Există și mii de cluburi oficiale și neoficiale CASHFLOW în toată lumea unde puteți să învățați cum să jucați jocul gratis sau la un preț scăzut.

Cluburile oficiale CASHFLOW sunt abonate la un serviciu online al Rich Dad Company. Ele oferă și programa standard în zece etape, gândită să vă dezvolte inteligența financiară. Existența acestor cluburi este condiționată de aderarea la principiile Rich Dad Company. Dacă nu există un astfel de club prin apropiere, poate doriți să creați propriul club, pentru că a-i învăța pe alții este cea mai bună metodă de a învăța.

CAPITOLUL 4

Conspirația împotriva bogăției noastre

Sunteți pregătiți pentru criza care vine?

Întrebare: *Câți ani a durat Marea Criză?*

A. 25
B. 4
C. 16
D. 7

Răspunsul la această întrebare depinde de unitatea de măsură pe care o folosiți. Dacă folosiți bursa ca indicator, ultima criză a durat 25 de ani. În septembrie 1929, indicele Dow a atins 381 de puncte, un nivel minim nemaiîntâlnit până atunci. Până pe 8 iulie 1932, piața pierduse un incredibil 89% din valoare. În acea zi, pe bursa din New York, volumul de tranzacții a fost de aproximativ un milion de acțiuni contractate, iar indicele Dow a coborât la un minim de 41 puncte. Acest minim a fost limita pieței, iar din acel moment ea a început să crească forțat — chiar și în plină criză. Totuși, chiar și cu o piață forțată, a durat 25 de ani, între 1929 și 1954, până când Dow Jones să depășească nivelul de 381.

În trecutul apropiat am fost martorii unui alt maxim istoric al indicelui Dow. În octombrie 2007, Dow Jones a crescut până

la 14,164. Peste ceva mai mult de un an, indicele Dow era cu aproximativ 50% mai jos. Dacă perioada 1929-1954 poate fi luată ca model, atunci Dow Jones va ajunge din nou la 14,164 abia în 2032.

Pe 10 martie 2009, Dow Jones a crescut cu 379 puncte până la 6,926 într-o singură zi — câștigând în acea zi cam cât a câștigat în întreaga perioadă 1932-1954, după criză. Wall Street a sărbătorit, deși aflase cu câteva zile înainte că, în februarie, peste 650 000 de oameni intraseră în șomaj.

Chiar când scriu aceste lucruri, oamenii își spun: „Ce e mai rău a trecut. Am atins fundul gropii, în sfârșit." Președintele Rezervei Federale, Ben Bernanke, afirmă că speră că recesiunea va trece până la sfârșitul lui 2009. Dar revirimentul bursei din 10 martie a fost declanșat de Citigroup care raporta un profit pe primele două luni din 2009 printr-un memoriu „scurs" în mâinile presei — chiar dacă avea miliarde de dolari în datorii toxice. Mă întreb ce „fumează" tipii ăștia.

Chiar în mijlocul optimismului recent al pieței, spectrul unei crize posibile încă mai flutură deasupra lumii financiare. Nu sunt foarte optimist în ceea ce privește perspectiva pe termen scurt a economiei SUA — și a economiilor lumii. Nu mă înțelegeți greșit: *nu* sper într-o criză economică. Departe de mine gândul. Niciun om cu mintea întreagă nu ar vrea încă o criză economică. Dar dacă această recesiune alunecă spre o criză, cel mai bine ar fi să începem să ne pregătim încă de pe acum, pentru că nu toate crizele sunt la fel.

Experiențe bogate și sărace ale crizei

Tatăl meu bogat și tatăl meu sărac erau în școala elementară la începutul Marii Crize. Acel lucru le-a influențat întreg cursul vieții. Unul dintre tați a devenit bogat datorită lecțiilor pe care le-a învățat în timpul crizei. Celălalt a rămas sărac și șovăielnic financiar pentru întreg restul vieții.

CRIZA CELOR SĂRACI

Tatăl tatălui meu sărac — bunicul meu — a pierdut totul în Marea Criză. Și-a pierdut afacerea și neprețuitul teren de pe plajă de pe insula Maui, Hawaii. Bunicul era antreprenor, deci nu avea un salariu constant cu care să-și protejeze familia. Când afacerea bunicului a căzut, familia tatei a pierdut totul. Marea Criză a fost o experiență teribilă pentru tata.

Dificultățile financiare ale crizei au făcut ca tatăl meu cel sărac să devină partizanul ideii de a avea siguranța locului de muncă, de a economisi bani, a cumpăra o casă, a nu avea datorii și de a avea asigurarea unei pensii de la guvern. El nu a vrut să fie antreprenor. El a vrut siguranța unui loc de muncă la stat. Nu credea în investiții pentru că l-a văzut pe bunicul pierzând tot, acțiuni și proprietăți imobiliare. Tata a ținut la aceste valori întreaga sa viață. Pentru tatăl meu cel sărac, *siguranța* era mai importantă decât *bogăția*. Amintirile din vremurile Crizei l-au bântuit toată viața.

Comentariul cititorilor:

Bunica mea, care era un om matur în timpul Marii Crize, refolosea totul, inclusiv șervetele de hârtie. Le usca ca pe cârpele de vase și le reutiliza până deveneau niște zdrențe. În rarele ocazii când mâncam în oraș, băga în poșetă toată pâinea și untul. Asta era micul dejun de a doua zi!

Rromatowski

CRIZA CELOR BOGAȚI

Familia tatălui meu celui bogat avea probleme financiare chiar și înainte de Criză. Tatăl lui a fost bolnav ani de zile și a murit la scurt timp după ce a început criza. De mic, tatăl meu cel bogat a devenit bărbatul în casă și singurul care avea venit. Pentru că era tânăr, fără educație și cu puține șanse de a obține un loc de muncă, Marea Criză l-a forțat pe tatăl meu cel bogat să devină

antreprenor la vârsta adolescenței. A preluat magazinul familiei și a dezvoltat afacerea.

Deși familia se chinuia în continuare, tatăl meu cel bogat nu a solicitat sprijin guvernamental. Nu a cerut ajutor. Criza l-a făcut pe tatăl meu cel bogat să crească mai repede și să învețe să se descurce bine financiar. Lecția Crizei l-a transformat într-un om bogat.

Socialism versus *capitalism*

Tatăl meu cel sărac a crescut în așa fel încât să devină *un socialist*. Era bun la școală, dar nu era bun pe stradă. Credea cu tărie că guvernul trebuie să aibă grijă de oameni întreaga lor viață.

Tatăl meu cel bogat a crescut în așa fel încât să devină *un capitalist*. Nu a terminat școala, dar era bun pe stradă. El credea în construcția unei afaceri care să asigure un venit stabil pentru familia lui și pentru familiile angajaților lui. Credea că oamenii trebuie să învețe să aibă grijă singuri de propriile persoane. Ca orice capitalist, credea că trebuie să-i înveți pe oameni să pescuiască.

Socialismul preluând controlul

Socialismul a preluat controlul în timpul Marii Crize. S-au creat masive programe guvernamentale de ajutor social. În loc să îi învățăm pe oameni cum să pescuiască, le-am dat pește — chiar și celor bogați. Dacă Statele Unite ar fi fost o adevărată națiune capitalistă am fi lăsat economia să cadă, nu să o proptim cu refinanțări peste refinanțări. Pieței în agonie, crahul, depresiunea sunt modalitatea în care economia se restartează. Recesiunile și crizele corectează greșelile făcute și scot la iveală crimele comise în perioadele de boom economic.

Astăzi, în loc să restartăm sistemul, dăm trilioane de dolari incompetenților, hoților, perimaților. Pieței volatile există pentru a curăța greșelile, schemele frauduloase și ineficiențele care au apărut ca urmare a unei piețe agresive anterioare. Nu lăsăm piața volatilă să își facă treaba și punem guvernul să plătească miliarde

de dolari ca refinanțări pentru bancherii care au împovărat lumea cu datorii frauduloase, în loc să îi trimitem pe acești oameni în închisoare. Afaceri ca General Motors, care s-au îngrășat prea mult, s-au lenevit în timpurile bune și nu mai sunt în stare să concureze în timpurile grele, sunt salvate de faliment. Directori care concediază mii de muncitori primesc bonusuri în cash și parașute de aur ca să se protejeze în cădere în timp ce afacerea încredințată lor pentru protecție și creștere scade la bursă, iar investitorii pierd bani.

Acesta *nu* este capitalism. Guvernul de azi pus pe refinanțări este socialist — pentru cei bogați. În multe feluri, este mai rău decât marxismul sau comunismul, pentru că măcar acele sisteme dădeau iluzia că sunt pentru oameni. Măcar acele sisteme propovăduiau redistribuirea banilor de la cei bogați la cei săraci, chiar dacă nu o practicau. Refinanțările iau bani de la cei săraci sub formă de taxe și impozite și îi dau celor bogați. Nu arăt cu degetul spre președintele Obama. Această escrocherie cu bani a început de mult timp. A devenit o practică uzuală ca bogații să se folosească de guvern pentru a lua de la cei săraci și de la clasa mijlocie și a da celor bogați. Astăzi am făcut un obicei din taxarea celor care produc și recompensarea celor leneși, frauduloși și incompetenți.

Istoria se repetă

S-a spus că o criză apare cam la 75 de ani. Dacă este adevărat, atunci criza care vine ar fi trebuit să înceapă în 2005. Unul dintre motivele pentru care e dificil să determini crizele este că nu există o definiție cu adevărat operativă a cuvântului *criză*. Economiștii definesc doar *recesiunea*.

Unul dintre motivele pentru care nu am intrat în criză mai devreme este că Rezerva Federală și guvernul SUA au manipulat sursa de bani pentru a ține economia pe linia de plutire. Și astăzi fac același lucru. Dacă fac o treabă bună, atunci economia va fi salvată. Dacă nu reușesc, acea nereușită ar putea duce la criză.

Definiții mai bune

Economiștii au așteptat până în 2008 pentru a recunoaște că suntem în recesiune, deși eram în recesiune de un an. În acel an, Lehman Brothers a falimentat, bursa s-a prăbușit, băncile mari au acceptat miliarde de dolari ca bani de refinanțare, constructorii auto au dat faliment, oamenii și-au pierdut locuințele și locurile de muncă, iar California s-a pregătit să dea IOU pentru că nu mai avea bani. În ciuda tuturor acestor vești proaste, a durat un an ca economiștii să își dea seama că eram în recesiune. Mă întreb cât le-ar fi trebuit să declare criza. Evident, avem nevoie de definiții mai bune ale *recesiunii* și *crizei* — sau măcar economiști mai buni! Personal, eu am definiții simple pentru *recesiune* și *criză*. Pentru a cita vechea zicală: *Dacă vecinul își pierde locul de muncă, suntem în recesiune. Dacă eu îmi pierd locul de muncă, suntem în criză.*

În 2008, peste două milioane de americani și-au pierdut locul de muncă. Doar în februarie 2009 s-au desființat 651 000 locuri de muncă.

Criza care nu s-a terminat niciodată

Făcând un pas înapoi și uitându-ne la ultimii 75 de ani, puteți afirma că ultima criză nu s-a sfârșit încă. Multe dintre problemele financiare de astăzi își au originea în cele nerezolvate de pe timpul ultimei crize. Ele au fost „pasate", pur și simplu, noii generații. De exemplu, Ajutorul Social a fost creat în 1933, iar prețul plătit de programul guvernamental va exploda deoarece în 2008 circa 75 milioane de oameni încep să iasă la pensie. O soluție creată să lupte împotriva ultimei crize a devenit astăzi o mega-problemă. Ajutorul Social a dus și la crearea Medicare și Medicaid, care sunt probleme financiare de cinci ori mai mari decât Ajutorul Social. Federal Housing Administration* a dus la crearea Fannie Mae** și Freddie Mac***, iar aceste două agenții sunt în

---

* Administrația Federală pentru Locuințe (*n. tr.*).

** Federal National Mortgage Association care este Asociația Națională Federală a Ipotecilor (*n. tr.*).

*** Federal Home Mortgage Corporation care este Corporația Federală a Ipotecilor pe Locuințe (*n. tr.*).

centrul problemelor cu datornicii cu risc ridicat. Cu alte cuvinte, privind în urmă la ultimii 75 de ani, ultima criza nu s-a terminat încă, iar soluția socialistă creată pentru a o controla devine din ce în ce mai costisitoare.

Petice sau farse

Ceea ce urmează este un scurt rezumat al soluțiilor guvernamentale create pentru a aborda Marea Criză.

1. Asigurările Sociale, Medicare și Medicaid: Astăzi, aceste creații sunt o problemă de 65 trilioane dolari și crește.

2. Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)*: FDIC îi protejează pe bancheri mai mult decât îi protejează pe cei care economisesc. Deoarece depozitele sunt asigurate, FDIC îi răsplătește pe bancherii care își asumă riscuri mai mari, pedepsește bancherii care sunt prudenți și acoperă fraudele bancare. Asigurarea depozitelor oferă celor care economisesc un fals sentiment de siguranță, în timp ce economiile lor sunt supuse unui risc din ce în ce mai mare. FDIC a ajutat la generarea crizei bancare și la prăbușirea creditelor. Voi scrie mai multe pe această temă în capitolul următor.

3. Federal Housing Administration (FHA): FHA a făcut ca politicienii să preia controlul asupra locuințelor, cum s-a întâmplat și la crearea lui Fannie Mae și Freddie Mac, două întreprinderi sponsorizate de guvern care sunt în centrul problemelor datornicilor cu risc mare și i-au costat pe contribuabili miliarde de dolari. Astăzi, Fannie Mae se dovedește a fi o problemă financiară chiar mai mare decât AIG.

4. Asigurarea de șomaj: Asigurarea de șomaj a fost creată în 1935. În mod obișnuit, o persoană poate primi beneficii de asigurare timp de 26 de săptămâni. Când lucrurile merg foarte prost, guvernul federal poate prelungi numărul de săptămâni pentru

* Corporația Federală de Asigurare a Depozitelor (*n. tr.*).

care o persoană poate primi beneficii. În iunie 2008, Congresul a adăugat 13 săptămâni suplimentare, exact atunci când numărul de concedieri a crescut.

5. Bretton Woods Agreement: În 1944, când se termina al Doilea Război Mondial, a avut loc o întâlnire internațională a liderilor băncilor la o stațiune în Bretton Woods, New Hampshire — Conferința Monetară și Financiară a Națiunilor Unite. Această conferință a avut ca rezultat crearea Fondului Monetar Internațional (FMI) și a Băncii Mondiale. Deși percepția populară este că aceste două agenții au fost create pentru binele lumii, ele au produs mult rău — mai ales prin răspândirea banilor dubioși în întreaga lume.

În 1971, când a fost ruptă legătura dintre valoarea dolarului și a aurului, FMI și Banca Mondială au cerut ca restul lumii să se separe de aurul etalon iar pe cei care nu se supun i-au amenințat că îi elimină din clubul lor. Criza globală de astăzi s-a propagat pentru că economia mondială plutește într-o mare de bani Monopoly.

Nota lui Robert:

În 1944, lumea a aderat, în esență, la dolarul standard, făcând din etalonul monetar american rezerva de valută a lumii. Asta presupunea că lumea trebuia să facă comerț în dolari americani, la fel cum cetățeanul american trebuia să își plătească taxele și impozitele în dolari americani. Motivul pentru care SUA este astăzi o țară atât de bogată este că noi ne putem plăti datoriile și putem face comerț cu dolarii americani pe care i-am tipărit — bani falși legalizați. Dacă alte țări, ca Argentina sau China, ar fi primit permisiunea ca moneda lor să fie etalon monetar pentru rezervele lumii, și ele ar fi fost bogate. Pericolul acestui lucru este că, dacă dolarul pierde prea mult din credibilitate, țări precum China ar putea alege să creeze un nou etalon monetar pentru rezerve. Dacă s-ar întâmpla acest lucru, America ar fi pierdută. Nu vom mai putea trăi pe bani falși.

6. Programe pentru înființarea locurilor de muncă: În timpul ultimei crize, s-au creat programe guvernamentale de ocupare a forței de muncă. Unul dintre ele a fost Civilian Conservation Corps. Acest program guvernamental plătea șomeri să îndeplinească diferite programe de conservare inițiate de către guvern. Exista și Works Progress Administration (WPA). Acest program guvernamental plătea oameni să execute proiecte de construcții civile, cum ar fi poduri, și era implicat în mari proiecte de artă, teatru, media și alfabetizare. La un moment dat, era cel mai mare angajator din Statele Unite.

În 2009, guvernele lumii finanțează din nou programe pentru crearea locurilor de muncă. Motivul principal pentru care guvernele bagă banii în asemenea programe este că trebuie să-i poată hrăni pe oameni. Dacă oamenii sunt înfometați, ne spune istoria, încep să se revolte împotriva propriilor guverne. Cea mai mare teamă a oficialilor guvernamentali sunt tulburările politice, acestea putând duce la revoluție.

Ultima criză nu s-a terminat niciodată. Problemele au fost doar amânate, iar astăzi ele au devenit mai mari, mai scumpe și periculoase.

Două tipuri de criză

Pe parcursul istoriei, au existat două tipuri de bază ale crizei:

1. Crize din cauza *deflației*
2. Crize din cauza *inflației*

Ultima criză din Statele Unite a fost generată de deflație. Invers, ultima criză a Germaniei a fost cauzată de inflație.

Aceeași criză, doar cu bani diferiți

Unul dintre motivele pentru care ultima criză din SUA a fost produsă de *deflație* a fost că dolarul SUA, tehnic, încă mai avea valoare. Erau bani cu acoperire în aur și argint: bancnotele.

Bancnotele erau, în esență, chitanțe de hârtie pentru aurul sau argintul tezaurizat, se credea, de Trezoreria SUA.

După ce piața de acțiuni s-a prăbușit în 1929, teama s-a răspândit, americanii s-au agățat cu dinții de dolarul lor, economia s-a „dezumflat", afacerile s-au închis, oamenii și-au pierdut locurile de muncă și s-a instalat criza. Guvernul nu a tipărit bani pentru a rezolva problema pentru că, tehnic, era ilegal să facă acest lucru — chiar dacă guvernul a abuzat de unele reguli. În această situație, cei care au economisit au câștigat, deoarece banii erau puțini și încă aveau o valoare tangibilă. Criza a apărut când s-a instalat *deflația.*

Motivul pentru care criza germană a fost cauzată de *inflație* a fost că banii germani nu mai erau bani reali. Erau bani Monopoly, IOU emise de guvern — *bani dubioși*, creați din nimic.

Deoarece mărcile germane erau doar bani Monopoly — o bucată de hârtie cu ceva cerneală pe ea, susținută de nimic — guvernul german a pus tiparnița în funcțiune. Era felul guvernului german de a-și rezolva problemele financiare. Cei care economiseră au pierdut, pentru că banii valorau tot mai puțin și tot mai mulți erau introduși în sistem. Criza a apărut când s-a instalat *inflația.*

Este o poveste populară despre o femeie care a dus o roabă plină cu mărci la brutărie ca să cumpere o pâine. Când a ieșit din brutărie să ia banii, a văzut că hoții i-au furat roaba, dar i-au lăsat mărcile. Această poveste comică ilustrează efectele devastatoare ale hiperinflației.

Pregătindu-ne pentru următoarea criză

Deci, întrebarea este: Dacă vine o criză, credeți că ea va semăna *crizei americane* sau *crizei germane*? În următoarea criză, lichiditățile vor fi rege sau gunoi?

PREGĂTINDU-NE PENTRU O CRIZĂ DE TIP AMERICAN

Cei mai mulți oameni se pregătesc pentru o repetare a unei crize în stil american. Acești oameni se simt apărați agățându-se de economiile lor în bani lichizi, primind un cec consistent când

ies la pensie din firmele la care lucrează și un cec de la Asigurările Sociale ale guvernului, reducându-și datoria, tăind din cheltuieli și ducând o viața mult mai simplă.

Deși acești oameni sunt bine pregătiți pentru o criză în stil american, ei vor fi culcați la pământ dacă vom avea o criză în stil german. Mulți manageri ai fondurilor mutuale fac astăzi pe deștepții pentru că au ieșit din piață devreme și acum au buzunarele pline cu lichidități. Dar ce se va întâmpla dacă la orizont se va configura o criză în stilul german? Vor mai face pe deștepții?

PREGĂTINDU-NE PENTRU O CRIZĂ DE TIP GERMAN

Unii se pregătesc pentru o criză de tip german. Acești oameni strâng monede de aur și argint, ceva cash și investiții care se ajustează la inflație. Exemple de asemenea investiții sunt petrolul, alimentele, acțiuni pentru aur și argint și locuințele finanțate de guvern.

Comentariul cititorilor:

Locuiesc în Metro Detroit și următoarea criză este deja aici. Nu este nici americană, nici germană, ci o ștergere a clasei mijlocii și a felului ei de viață.

cindyri

Ce se vede la orizont?

Personal, eu văd venind o criză de tipul celei germane, nu americane. Iată câteva motive pentru care fac această afirmație.

1. Efectul Warburg: Unul dintre fondatorii Rezervelor Federale a fost Paul Warburg, care reprezenta familiile Rothschild și Warburg din Europa. A fost membru al M.M. Warburg and Company, care avea birouri în Germania și Olanda. Fratele său, Max Warburg, a fost consilier financiar al Kaizerului înainte de Primul Război Mondial și director al Reichsbank a Germaniei.

Ambii erau împotriva aurului. Ei argumentau în favoarea unei surse elastice de bani, care putea fi extinsă sau contractată pentru a satisface nevoile afacerilor. Ei erau în favoarea banilor dubioși. Desigur, acest lucru conduce, în general, la inflație, care este o taxă tăcută aplicată clasei mijlocii și celor care economisesc. Rezultatul devastator al filozofiei monetare a lui Warburg a fost etalat istoric în Germania. Max, un evreu, a fugit din Germania în 1938 — dar numai după instalarea hiperinflației. Filozofia despre etalonul monetar a celor doi frați se aplică astăzi în America, când Rezerva Federală pompează trilioane în economie.

Este important de remarcat că, înainte de 1913, nu exista impozit pe venit în America. Impozitul pe venit a fost creat pentru a da guvernului suficiente lichidități pentru a plăti dobânzile la Rezerva Federală. Deci, în esență, Rezerva Federală este responsabilă atât pentru taxa tăcută a inflației, cât și pentru impozitul pe venit, taxe care iau bani din buzunarele noastre și îi pun în buzunarele celor bogați.

2. Anularea datoriilor cu tiparnița: Criza din 1929 a fost declanșată de cumpărarea acțiunilor în marjă*. Criza din 2007 a fost declanșată de cumpărarea proprietăților imobiliare în marjă. Totuși, principala diferență este că, așa cum am discutat mai devreme, guvernul SUA *nu putea* să iasă din criză în 1929 prin tipărirea de bani, pentru că dolarul încă era legat de aur. Astăzi, dolarul este o valută care plutește liber, nesusținută de nimic decât de credința guvernului american. Acum, când guvernul are autoritatea de a tipări bani câți vrea, ce credeți că va face?

3. Aurul nebunilor: Roosevelt a cerut publicului american să își predea aurul în 1933, pentru care erau plătiți 20,22$ uncia în bani de hârtie. A ridicat apoi prețul unciei de aur la 35$. Cu alte cuvinte, pentru fiecare 20,22$ în aur care era predat, publicul a fost înșelat cu aproximativ 15$, un jaf de 58%. Dacă cineva era prins deținând monede, pedeapsa era o amendă de 10 000$ și

* Cumpărarea în marjă se referă la cumpărarea pe datorie prin intermediul unui cont în marjă deținut de client la o firmă de brokeraj (*n. tr.*).

zece ani pușcărie. Unul dintre motivele pentru care a luat această decizie a fost ideea de a-i obișnui pe oameni cu banii de hârtie ca singura monedă forte a lumii. Un alt motiv a fost să acopere faptul că guvernul SUA a tipărit prea mulți dolari de hârtie și nu mai avea suficient aur în tezaur ca să îi acopere — cu alte cuvinte, guvernul SUA era falit.

În 1975, președintele Gerald Ford a permis publicului american să posede aur fizic din nou — numai după ce Nixon a rupt pentru totdeauna legătura dintre dolar și aur. Cui îi păsa de aur când cei care ne controlau guvernul și băncile putea tipări acum câți bani voiau?

Astăzi, mai toți oamenii sunt obișnuiți doar cu banii de hârtie. Cei mai mulți americani nu au nicio idee de unde să cumpere monede de aur și argint și nici de ce ar trebui să cumpere monede de aur și argint. Tot ce pot vedea sunt dispariția locurilor de muncă, laolaltă cu valorile lor tradiționale, și subțierea economiilor pentru pensionare odată cu piața acțiunilor. Mulți vor cu disperare bani de refinanțare de la guvern, ceea ce înseamnă, probabil, că aleg fără să vrea hiperinflația în locul deflației.

4. O lume a banilor învârtiți cu lopata: Așa cum am spus mai sus, întâlnirea din 1944 de la Bretton Woods a creat Banca Mondială și FMI. Aceste agenții sunt prelungiri ale Rezervei Federale și ale altor bănci centrale europene. FMI și Banca Mondială au cerut ca băncile lumii să își schimbe banii în bani dubioși, bani care nu mai aveau acoperire în aur sau argint, asemănători cu moneda germană de dinaintea celui de-al Doilea Război Mondial. Cu alte cuvinte, Statele Unite, FMI și Banca Mondială au început să exporte sistemul monetar german, *banii la roabă*, în întreaga lume.

Până în 1971, dolarul american era moneda forte principală folosită de FMI. Deoarece dolarul putea fi răscumpărat în aur la prețul de 35$ uncia, cantitatea de bani internaționali ce a putut fi creată era limitată. Ca să funcționeze ca o adevărată bancă centrală mondială, FMI trebuia să poată emite cantități nelimitate de bani dubioși. Pe 15 august 1971, președintele Nixon a semnat un ordin executiv prin care susținea că Statele Unite nu vor mai

acoperi dolarul în aur. În 1971, dolarul american a devenit adevărata monedă Monopoly pentru întreaga lume.

Banii lumii sunt bani învârtiți cu lopata

Astăzi, toate monedele majore ale lumii sunt, în esență, bani Monopoly — bani cărați cu roaba. Și iarăși trebuie să ne punem întrebarea: Următoarea criză va fi *o criză de tip american, deflaționistă sau va fi o criză de tip german, hiperinflaționistă?* Vor fi lichiditățile rege sau gunoi? Cei care economisesc vor fi câștigători sau vor fi perdanți? Pensionarii vor câștiga sau vor pierde? Prețurile vor scădea sau vor crește?

Nota lui Robert:

În prezent, Rezerva Federală și Trezoreria încearcă să oprească deflația. Deflația este mult mai rea decât inflația și mult mai greu de oprit. Din această cauză sunt folosite refinanțarea și pachetele de stimulare. Dacă aceste tactici au succes, vom reveni la o economie inflaționistă. Dar, și este un mare „dar", dacă pachetele de stimulare nu vor funcționa, faptul va duce la tipărirea unor cantități enorme de bani care, la rândul lor, vor produce hiperinflație. Hiperinflația, dacă ar fi să se întâmple, poate fi la fel de rea ca și criza. S-a întâmplat de curând în Zimbabwe, unde se spune că este nevoie de un miliard de dolari Zimbabwe ca să cumperi trei ouă. Dacă inimaginabilul s-ar întâmpla și SUA ar intra în hiperinflație, asta ar însemna moartea dolarului american. Dacă s-ar întâmpla acest lucru, economia lumii s-ar prăbuși. De asta se tem cel mai tare liderii noștri.

Primul pas în pregătirea pentru criza care va veni este cunoașterea propriei istorii, verificarea faptelor, prospectarea viitorului și adoptarea propriilor decizii. Apoi puteți hotărî dacă alegeți

să folosiți formula pentru criză a tatălui meu cel sărac sau pe cea a tatălui meu cel bogat. Astăzi, când se înrăutățesc lucrurile, păstrez în minte că tatăl meu cel bogat a devenit și mai bogat, iar tatăl meu cel sărac a rămas sărac, ambii influențați de aceeași criză.

Comentariul cititorilor:

Pentru moment cash-ul este încă rege, pentru că devizele celorlalte țări sunt încă legate de dolarul american. Pe măsură ce Rezerva Federală continuă să tipărească bani, dolarul va deveni tot mai puțin atrăgător ca monedă forte pentru rezerve. Apoi, celelalte țări vor căuta să desprindă propria monedă de dolar și să o lege de ceva mai stabil, cum ar fi aurul (probabil). Atunci vom trăi hiperinflația.

deborahclark

Exportul de datorie

S-ar putea să nu existe nicio criză. S-ar putea ca președintele Obama să aibă puterea să unifice lumea, iar lumea să poată continua să tipărească bani din nimic la nesfârșit. Poate că țările lumii vor continua să accepte produsul de export numărul unu al Statelor Unite — datoria — ca plată pentru bunurile și serviciile lor. Atâta timp cât lumea este doritoare să accepte datoria noastră, bonurile de tezaur și obligațiunile ca bani, roata va continua să se învârtă. Dar dacă lumea nu va mai accepta dolarul aaerican, muzica se va opri, iar criza care va urma va fi mai mare decât ultima mare criză.

Marți, 18 martie 2009, Rezerva Federală a anunțat că va injecta alte 1,2 trilioane dolari în economie. Înseamnă această decizie că va trebui să vă puneți centurile de siguranță pentru o decolare sau pentru o aterizare forțată? Această decizie înseamnă că Rezerva Federală chiar tipărește acum bani, așa cum a făcut guvernul german în timpul ultimei crize. Într-o economie normală, atunci când Trezoreria SUA oferă obligațiuni, țări cum

ar fi China, Japonia, Marea Britanie și investitorii privați cumpără aceste obligațiuni. *Dar când Rezerva Federală cumpără obligațiunile noastre, înseamnă că Statele Unite, într-adevăr, tipărește bani.* Și mai înseamnă că economia încă se prăbușește ca un balon cu aer cald cu o ruptură în el.

După cum poate că știți, președintele Rezervei Federale, Ben Bernanke, este un elev al ultimei crize. A afirmat de mai multe ori că va păstra economia pe linia de plutire tipărind bani. A mai spus că ar fi în stare să lanseze bani din elicopter ca să salveze economia — de aici și porecla lui de „Helicopter Ben". Această mișcare din 18 martie 2009 este o confirmare a intențiilor lui — inflație cu orice cost. Dacă merge prea departe și suprainflaționează fluxul de bani, vom vedea o criză în stilul german.

NOUA REGULĂ A BANILOR #4: PREGĂTEȘTE-TE PENTRU TIMPURI RELE ȘI VEI AVEA NUMAI TIMPURI BUNE

Am auzit, pe când mergeam la școala de duminică, o poveste despre un faraon al Egiptului care a avut un vis neliniștitor. A visat că șapte vaci grase erau mâncate de șapte vaci slabe. Tulburat, a căutat o persoană care să îi interpreteze visul. În cele din urmă a găsit un sclav tânăr care i-a spus că visul însemna că lumea va avea șapte ani de abundență urmați de șapte ani de foamete. Faraonul a început să se pregătească imediat pentru foamete, iar Egiptul a devenit o națiune puternică, hrănind acea parte a lumii.

După ce am citit cartea dr. Fuller *Grunch of Giants* în 1983, am început să mă pregătesc pentru criza financiară de astăzi. Astăzi, soția mea și cu mine, firma noastră și investițiile noastre continuă să prospere pur și simplu pentru că ne pregătim întotdeauna pentru timpurile grele. Din această cauză noua regulă a banilor #4 este: *Pregătește-te pentru timpuri rele și vei avea numai timpuri bune.* Veți putea citi mai multe despre acest lucru mai târziu.

Numai timpuri bune

Generația mea — generația *baby boom* — și copiii noștri am cunoscut doar cel mai mare boom economic din istorie. Noi nu

știm ce este o criză. În cea mai mare parte, tot ce știm sunt timpurile bune. Am fost binecuvântați că ne-am născut într-o perioadă de prosperitate economică, un boom care a început în 1971, când toți banii lumii au devenit bani Monopoly. Mulți oameni din generația mea au făcut roabe de bani. După prăbușirea din 2007, mulți din generația mea și-au pierdut roabele de bani. Dar, mai rău decât că au rămas fără bani, au rămas fără timp.

Îmi este teamă că generația mea și copiii lor nu sunt pregătiți pentru declin economic, pentru eventuala criză care va veni. Dacă o persoană nu a cunoscut decât o *economie a risipei*, nu va fi pregătită pentru viață într-o *economie deflaționistă* sau *hiperinflaționistă.*

O practică foarte bună ar fi să căutați oameni care au trăit ultima criză și să îi invitați la un prânz. Am luat prânzul cu supraviețuitori atât ai crizei germane, cât și ai celei americane. E o cale formidabilă de a începe să vă pregătiți pentru următoarea criză.

Comentariul cititorilor:

În primul rând, cred că ne așteaptă chiar după colț, într-un fel, și cred că majoritatea oamenilor vor fi luați pe nepregătite pentru că au trăit întotdeauna într-o perioadă de dezvoltare economică, la fel ca și mine. După părerea mea, activele puternice sunt calea de a supraviețui viitoarei crize. Ideal, veți câștiga cash flow de la un activ puternic pentru a putea investi în aur și argint, sperăm în cantități suficient de mari pentru a compensa pierderile de cash flow sau valoarea banilor pentru momentul în care dolarul american nu va mai valora nimic.

dkosters

CAPITOLUL 5

Conspirația împotriva inteligenței noastre financiare

Cea mai bună metodă de a jefui o bancă

Întrebare: *Care este diferența dintre un bancher și Jesse James?*
Răspuns: Jesse James jefuia bănci din exterior. Bancherii le jefuiesc din interior.

Întrebare: *Care este cea mai bună metodă de a jefui o bancă?*
Răspuns: Cea mai bună metodă de a jefui o bancă este să fii proprietarul uneia.

William Crawford, comisar al Departamentului de economii și împrumuturi al Californiei

Oamenii sunt isteți

Banii evoluează, ca și oamenii. Unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni sunt astăzi în criză financiară este că banii au evoluat, dar noi nu am evoluat împreună cu ei. Unul dintre motivele pentru care nu am evoluat este că a existat o conspirație împotriva inteligenței noastre financiare. Evoluția noastră a fost oprită brusc.

Când este vorba despre bani, majoritatea oamenilor sunt isteți. Chiar și un copil de zece ani știe diferența dintre o bancnotă de 5$ și una de 50$. Dacă i se oferă posibilitatea de a alege între 5$ și 50$, mai toți copii vor alege 50$.

Pentru a diminua inteligența noastră financiară naturală, a trebuit să fim prostiți financiar. Acest lucru a fost realizat prin banking, un sistem complex și confuz prin care se creează bani. În multe feluri, sistemul monetar modern nu are niciun sens pentru o persoană logică. De exemplu, cum poate crea trilioane de dolari din nimic?

Comentariul cititorilor:

De câte ori ți s-a spus să îți pui inițialele „aici, aici, aici și aici" fără să te uiți cu adevărat la detaliile paginilor pe care-ți pui inițialele sau fără să pretinzi persoanei care îți cere să îți pui inițialele să îți explice pe scurt? Se spune că această practică simplifică lucrurile pentru client; totuși, de cele mai multe ori îi face pe clienți mai simpli la minte.

dafirebreather

Basme financiare

Când eram copil credeam în basme, dar când aveam șapte sau opt ani știam că basmele sunt doar povestiri pentru copiii mici. Ca urmare, când președintele SUA ne-a cerut să credem în *speranță* în timp ce Rezerva Federală tipărea trilioane de dolari din nimic, am început să mă întreb dacă liderii noștri se așteaptă ca oamenii lumii să creadă în gâsca cu ouă de aur. În aparență, liderii noștri au descoperit, din întâmplare, gâsca din basme care făcea ouă de aur, creând bogăție din nimic. Să sperăm că basmul nostru nu se va termina cum s-a terminat fabula gâștei cu ouăle de aur.

Spectacolul magic

Când eram copil, și eu credeam în magie. În cele din urmă, am înțeles că magia nu exista — doar șmecherii, doar iuțeală de mână. Din nefericire, așa au fost creați banii astăzi — prin iuțeală de mână. Este un spectacol magic. Trezoreria SUA emite o obligațiune sub forma unui titlu al Trezoreriei, Rezerva Federală emite un cec magic pentru obligațiune, iar cecul este depozitat în băncile comerciale care, apoi, emit cecuri către băncile regionale, iar acestea, la rândul lor, emit cecuri către băncile mai mici.

Dar acestea nu sunt toate scamatoriile. Adevărata magie este că sursa de bani crește la fiecare bancă. Pentru fiecare dolar primit de o bancă, ea poate, de fapt, să tipărească mai mulți bani datorită iuțelii de mână cunoscută sub numele de *rezerva fracționară*, ceva ce vom discuta în detaliu mai târziu în acest capitol. Orice bancă poate să facă șmecheria asta. Tot ceea ce trebuie să facă este să găsească oameni, ca tine și ca mine, care au nevoie disperată de bani și sunt dispuși să semneze pentru a împrumuta banii magici — și, cu cât ești mai disperat, cu atât mai mare este dobânda.

Toate băncile, mari sau mici, au primit dreptul de a tipări bani. Nu mai ai nevoie de o mască pentru a jefui o bancă. Tot ce ai nevoie este să fii proprietarul uneia.

Oamenilor le este greu astăzi să înțeleagă banii. Dacă ești o persoană cinstită și muncitoare, probabil că nu înțelegi mai nimic din felul în care o bancă face bani magici. Conspirația celor bogați ne diminuează inteligența financiară printr-un sistem monetar pe care oamenii cinstiți nu îl înțeleg. A avea în proprietate o bancă nu înseamnă doar dreptul de a tipări bani — este și dreptul de a fura legal.

Nu spun că bancherul dumneavoastră este un hoț. Majoritatea bancherilor sunt oameni cinstiți, care nu au nici cea mai vagă idee cum se face această hoție. Mulți bancheri nu sunt conștienți de felul în care se lasă folosiți în furtul averii clienților lor. Bancherii nu sunt diferiți de un consultant financiar sau un agent imobiliar care vă întinde mâna spunându-vă: „Cum pot să vă ajut?“ Majoritatea bancherilor își fac doar meseria și câștigă

un salariu ca toți ceilalți. *Sistemul creării banilor* este cel care ne fură averile. Același sistem îi face și pe alții foarte bogați.

Evoluția banilor

Banii au evoluat odată cu creșterea complexității societății umane, aceasta având nevoie de mijloace mai sofisticate de a tranzacționa afacerile.

Secțiunea următoare descrie, în termeni foarte simpli, etapele evoluției banilor — cum au evoluat de la bani reali, la bani magici.

1. Barter: Unul dintre primele sisteme monetare a fost barterul. Barter este pur și simplu schimbul unui produs sau serviciu pe un alt produs sau serviciu. De exemplu, dacă un fermier avea un pui și avea nevoie de pantofi, el putea schimba puiul contra pantofilor. Problema evidentă cu barterul este că e lent, incomod și consumator de timp. Este dificil să măsori valori relative. De exemplu, dacă cizmarul nu voia puiul? Sau dacă îl voia, câți pui valorau, în mod real, pantofii lui? Era nevoie de un mijloc de schimb mai rapid și mai eficient, așa că au apărut banii.

Ca un comentariu: dacă economia continuă să scadă și banii devin insuficienți, vom asista la o creștere a barterului. Unul dintre lucrurile bune despre barter este că guvernului îi este foarte greu să îl impoziteze. Direcția de impozite nu acceptă pui.

2. Mărfuri: Pentru a accelera procesul schimbului, oamenii au convenit asupra unor obiecte tangibile care *reprezentau* valoare. Scoicile au fost printre primele forme de bani. Același lucru s-a întâmplat cu pietrele colorate sau prețioase, mărgelele, vitele, caprele, aurul sau argintul. Decât să schimbe puiul pe pantofi, fermierul putea, pur și simplu, să-i dea cizmarului șase pietre colorate pentru pantofi. Utilizarea mărfurilor a accelerat procesul de schimb. Se puteau face mai multe afaceri într-un timp mai scurt.

Astăzi, aurul și argintul rămân etaloane acceptate drept bani pe plan internațional. Asta este lecția pe care am învățat-o în

Vietnam. Banii de hârtie sunt *naționali*, dar aurul este *internațional*, acceptat ca monedă, chiar și în spatele liniilor inamice.

3. Banii-chitanță: Pentru a păstra metalele și pietrele prețioase în siguranță, oamenii bogați își dădeau aurul, argintul și pietrele prețioase spre păstrare unor oameni în care aveau încredere. Acea persoană emitea apoi către cel bogat o chitanță pentru metalele sau pietrele prețioase ale acestuia. Acesta a fost începutul activității bancare.

Banii-chitanță au fost unul dintre primele *derivate* financiare. Cuvântul *derivat* înseamnă provenit din altceva — la fel cum sucul de portocale este derivat dintr-o portocală, iar oul este un derivat al găinii. Pentru că banii au evoluat, de la ceva tangibil, cu valoare, la un derivat al valorii, adică o chitanță, viteza cu care se făceau afacerile a crescut.

În timpurile vechi, când un negustor călătorea, traversând deșertul de la o piață la alta, el nu transporta aur sau argint, de teamă să nu fie prădat pe drum. În locul lor, el avea o *chitanță* pentru aurul sau argintul sau pietrele prețioase pe care le lăsase spre păstrare. Chitanța era un derivat al valorilor sale lăsate spre păstrare. Dacă achiziționa produse la destinație, plătea pentru aceste produse cu chitanța — un derivat al unei valori tangibile.

Vânzătorul lua atunci chitanța și o depozita în propria bancă. În loc să transfere aur, argint sau pietre prețioase prin deșert către cealaltă bancă, bancherii din cele două orașe echilibrau, pur și simplu, sau compensau conturile comerciale între cumpărător și vânzător cu debite și credite contra chitanțe. Acesta a fost începutul sistemului bancar și monetar modern. Din nou, banii au evoluat, iar viteza afacerilor a crescut. Astăzi, formele moderne ale chitanțelor poartă numele de cecuri, trageri din bancă, transferuri prin cablu, carduri de debit. Afacerea principală a băncilor a fost descrisă cel mai bine de al treilea Lord Rothschild ca fiind „facilitarea mișcării banilor de la punctul A, unde sunt, la punctul B, unde este nevoie de ei".

4. Bani-chitanță ca rezervă fracționară: Pe măsură ce bogăția a crescut prin comerț, tezaurele bancherilor s-au umplut cu

mărfuri prețioase, cum ar fi aur, argint și pietre prețioase. Bancherii au înțeles foarte repede că clienții lor nu foloseau aurul, argintul și pietrele prețioase în sine. Chitanțele erau mult mai convenabile pentru tranzacțiile de afaceri. Chitanțele erau mult mai ușoare, mai sigure și mai ușor de transportat. Pentru a produce mai mulți bani, bancherii au trecut de la depozitarea bogăției la împrumutarea bogăției. Când venea un client pentru a împrumuta bani, bancherul pur și simplu emitea încă o chitanță cu dobândă. Cu alte cuvinte, bancherii au înțeles că nu au nevoie de propriii bani ca să facă bani. Bancherii au început, efectiv, să tipărească bani.

Termenul financiar *in kind* (în engl., la fel) este derivat din cuvântul german *Kinder* care înseamnă „copil". De aici vine și cuvântul „grădiniță" (*kindergarten*, în engleză), care înseamnă literal: o grădină de copii. Termenul financiar *in kind* a fost creat atunci când un datornic a folosit vite drept garanție colaterală ca să împrumute bani de la bancher. Dacă vitele debitorului fătau cât timp erau păstrate drept garanție, bancherul păstra viteii ca parte a acordului de împrumut. Acesta a fost începutul plății dobânzii sau, cum spun bancherii, *plăți la fel* (*in kind*).

Deoarece bancherii făceau bani din dobânzi, plăți *in kind*, nu a durat mult până când ei au început să dea împrumuturi pentru mai mulți bani decât aveau în tezaur. Și așa începe spectacolul magic. Bancherii încep acum să scoată iepuri din pălărie. De exemplu, ei ar fi putut să tezaurizeze 1 000$ în aur, argint sau pietre prețioase, dar ar fi putut să aibă în circulație 2 000$ sub formă de chitanțe care ar putea pretinde cei 1 000$ din tezaur. În acest exemplu, ei au creat o *rezervă fracționară* de 2 la 1 — doi dolari în chitanțe pentru fiecare dolar de aur, argint sau pietre prețioase din tezaur. Cantitatea de bani din bancă era doar o fracțiune a chitanțelor puse în circulație. Bancherii strângeau dobânda pentru bani pe care, din punct de vedere tehnic, nu îi aveau. Dacă noi am fi făcut acest lucru, ar fi fost considerat fraudă sau contrafacere — și totuși este perfect legal ca băncile să facă asta.

Cu mai mulți bani în circulație, oamenii se simțeau mai bogați. Nu era nicio problemă cu această cantitate diluată de bani, cât timp proprietarii aurului, argintului și pietrelor prețioase nu le

cereau înapoi în același timp. În termeni moderni, economiștii ar spune: „Economia a crescut pentru că s-au extins resursele de bani."

Înaintea băncilor centrale, cum ar fi Rezerva Federală, multe bănci mai mici își emiteau propriii bani. Multe dintre aceste bănci au pierdut atunci când s-au lăcomit și au început să dea cu împrumut mult mai mulți bani fracționari decât aurul, argintul sau pietrele prețioase din tezaur și nu au mai fost capabili să acopere cererile de retragere. Acesta este unul dintre motivele pentru care au fost create băncile centrale, cum ar fi Bank of England și Federal Reserve. Acestea voiau să existe o singură formă de bani — banii lor — și să regularizeze sistemul rezervei fracționate.

Chiar dacă băncilor centrale li se opuneau cu vigoare Părinții Fondatori ai Statelor Unite — semnatarii Constituției Americane — Rezerva Federală a fost creată în 1913 cu binecuvântarea președintelui Woodrow Wilson și a Congresului American și a marcat începutul parteneriatului dintre cei superbogați și Trezoreria SUA. Toți banii din SUA erau acum controlați prin acest parteneriat. Nicio altă bancă nu mai putea să își emită propriii bani. Tocmai de aceea, afirmația lui Mayer Amschel Rothschild, făcută acum aproape un secol, a fost atât de profetică: „Dați-mi controlul asupra fluxului de bani al unei națiuni și nu îmi pasă cine face legile."

Acum, președintele Obama și Congresul American încearcă să rezolve criza financiară prin schimbarea sau impunerea regulilor. Dar, după cum am văzut în cazul lui Rothschild, conspirației celor bogați nu îi pasă de reguli. Singurul lucru care interesează cartelurile care controlează băncile centrale ale lumii este câtă refinanțare sau stimulente vor pompa președintele și Congresul în apele tulburi ale economiei. Singurul lucru pe care îl vor aceste carteluri este plata *dobânzii* pentru acei bani, trilioane de dolari în bani magici, creați pentru programe de refinanțare și stimulare.

Astăzi, în 2009, când președintele și Congresul vorbesc despre o nouă rundă de bani de refinanțare în valoare de 800 miliarde dolari, s-au inventat o mulțime de operații guvernamentale pentru a injecta cash în economie, majoritatea lor complet secrete,

cu nume ciudate cum ar fi Primary Dealer Credit Facility* sau Commercial Paper Funding Facility**. Rareori auzim ceva despre aceste operații în presă. Dar, prin aceste nou-create operații, Rezerva Federală a pompat între 3 și 5,7 trilioane dolari în garanții pentru plăți private.

Deci, cine are mai multă putere? Președintele Rezervelor Federale sau președintele Obama?

Comentariul cititorilor:

Aceasta este o întrebare care chiar mă intrigă. Pe măsură ce citesc și intru mai adânc în subiect, ajung la concluzia că Rezerva Federală este puțin mai mult decât o entitate socialistă care a fost creată de către guvern pentru a controla banii. Astfel, nu mă mai interesează care dintre entități are mai multă putere, ci mă îngrijorează faptul că, împreună, au și mai multă putere asupra oamenilor.

rdeken

Acesta este furt *intergenerații* făcut de către bancheri. Credeți sau nu în conspirații, realitatea este că trilioane de dolari din banii magici, plus dobânda, vor trebui plătiți de către generațiile următoare. Ne obligăm copiii să plătească pentru greșelile noastre de acum.

5. Bilete de bancă fără acoperire: Când președintele Richard Nixon a rupt legătura dintre dolarul american și aurul-etalon, în 1971, Statele Unite nu mai aveau nevoie de aur, argint, pietre prețioase sau orice altceva în tezaurele sale pentru a crea bani.

Tehnic, înainte de 1971, dolarul american era *un derivat al aurului.* După 1971, dolarul american a devenit *un derivat al datoriei.*

---

* Facilitate de credit overnight care oferă finanțare dealerilor primari în schimbul oricărei garanții eligibile tripartit (*n. tr.*).

** Facilitate de credit pentru a crește lichiditatea pieței de hârtie comercială prin creșterea disponibilității finanțării la termen pentru hârtia comercială (*n. tr.*).

Ruperea legăturii dintre dolar și aur a fost o hoție de proporții inimaginabile.

Biletele de bancă fără acoperire sunt, pur și simplu, bani susținuți doar de creditul și buna-credință a guvernului. Dacă cineva se pune cu monopolul deținut de guvern și de banca centrală asupra banilor, autoritățile au puterea de a băga acel grup sau persoană în pușcărie pentru fraudă sau falsificare de bani. Biletele de bancă fără acoperire se referă la faptul că toate facturile plătibile către guvern, cum ar fi taxele și impozitele, trebuie plătite în devizele naționale. Nu îți poți plăti impozitele cu pui.

Bani piliți

Pe vremea banilor-marfă, mai ales a monedelor de aur și argint, era destul de ușor să știi când erai furat. În epoca romană timpurie escroci încercau să înșele oamenii pilind marginile monedelor. De aceea majoritatea monedelor romane au o formă neregulată sau ciudată. Și tot din această cauză multe dintre monedele moderne au crestături pe margini. Dacă primești un sfert de dolar ale cărui margini sunt netede și cu formă neregulată vei ști imediat că cineva a îndepărtat cu pila o parte din metalul monedei și că moneda nu are valoare. Cineva ți-a furat banii. Când este vorba despre bani, oamenii sunt isteți — dar numai dacă pot vedea, atinge sau simți.

Falsificarea monedelor

O altă cale prin care romanii erau înșelați era falsificarea monedelor. Aceasta înseamnă că, în loc de monede de aur sau argint pur, monetăria guvernului amesteca aurul sau argintul cu *metale obișnuite,* cum ar fi nichelul sau cuprul, reducând conținutul de aur și argint al monedei. Moneda își pierdea valoarea intrinsecă, iar inflația creștea. *Inflația este un derivat al scăderii valorii banilor.*

În 1964, guvernul american a făcut același lucru ca și guvernul roman, luându-ne monedele din argint și transformându-le în *monede din metal obișnuit.* Din acest motiv vedem astăzi o bandă

de cupru de-a lungul marginilor zimțate ale monedelor. În timp ce zimții făceau imposibilă „pilirea" monedelor, guvernul pilea, metaforic vorbind, valoarea monedelor scoțând argintul din ele. După 1964, nimeni nu mai pilea monedele pentru că acestea nu mai aveau valoare.

În 1964 eram în liceu și am început imediat să strâng cât mai multe monede de argint. Nu știam de ce fac acest lucru; pur și simplu nu mă puteam abține. Știam că se schimbă ceva și că mai bine mă agățam de argintul adevărat decât de monede. Mulți ani mai târziu am descoperit că mă supuneam legii lui Gresham. Legea lui Gresham afirmă că, atunci când banii răi intră în circulație, banii cei buni se ascund. Ca și vânzătoarea de fructe din Vietnam despre care am scris într-un capitol anterior, răspundeam unei schimbări în sistemul banilor. Schimbam banii răi pentru banii buni și puneam banii buni — monedele de argint — în colecția mea numismatică. Încă mai am și astăzi câteva dintre acele monede de argint.

Furtul invizibil de la bancă

Astăzi, pilitul și falsificatul banilor continuă, doar că nu în formă fizică. Deoarece banii sunt invizibili, un derivat al datoriei, jafurile bancare înfăptuite de bancheri au devenit invizibile. Aceasta înseamnă că majoritatea oamenilor nu pot să vadă cum sunt furați de băncile lor.

Iată două metode moderne cu ajutorul cărora bancherii ne fură bani.

1. Rezervele bancare fracționare: Presupunând o limită de rezervă de 12 la 1 (raportul se poate schimba în funcție de condițiile economice), când depui 100$ în bancă, banca locală are dreptul să acorde împrumuturi de până la 1 200$ legate de acea depunere de 100$. Ceea ce se întâmplă este că banii tăi sunt piliți și diluați, iar inflația crește.

Să spunem, de exemplu, că banca îți plătește dobândă de 5% pe an la cei 100$, asta însemnând 5$ pe an dobândă către tine. Banca poate da credite de 1 200$ cu o dobândă de 10%, generând

120$ în dobânzi plătite pentru ei. Banca ți-a furat bogăția, falsificându-ți banii prin rezerva fracționară și a câștigat 120$ ca dobânzi pentru cei 100$ ai tăi. Tu ai câștigat doar 5$.

Sistemul de rezerve bancare fracționare este modalitatea modernă și tainică de a pili și falsifica monedele. Este un jaf bancar modern pe care îl pot vedea foarte puțini oameni, pentru că fiecare bancă, chiar și banca de vizavi, poate crea bani din nimic, folosind metoda de mai sus. Când bancherul dumneavoastră vă primește economiile, el vă spune „mulțumesc". Pentru că poate să tipărească mai mulți bani din nimic. Când bancherul vă împrumută mai mulți bani decât ați adus în depozit, sursa de bani crește, la fel și inflația.

În iunie 1983, bancherii de investiții inteligenți au avut ideea să pună la un loc mii de ipoteci, să le securizeze și să le numească obligație de debit cu garanție (*Collateralized Debt Obligation*, CDO), un alt derivat al datoriei. Au vândut CDO în toată lumea ca o alternativă la obligațiunile guvernamentale sau corporatiste.

Agențiile de rating, Moody's sau Standard and Poor's, de pildă, au binecuvântat acest nou pachet cu ratinguri de investiții, iar companiile de asigurări, ca AIG, Fannie Mae și Freddie Mac, au asigurat tranzacțiile cu swapuri de credite. Motivul pentru care aceste companii de semiasigurări au folosit cuvântul *swap* în loc de *asigurare* este că o companie e obligată să aibă bani în spatele poliței de asigurare. *Swapurile* nu au bani care să le susțină, ceea ce reprezintă unul dintre motivele majore pentru care companii ca AIG au dat faliment când piața ipotecilor s-a prăbușit. Ar fi ca și când ai descoperi, după ce ai avut un accident, că firma care îți asigura mașina a falimentat.

Pe măsură ce cererea pentru aceste CDO creștea, băncile de ipoteci s-au grăbit să satisfacă cererea. În cele din urmă, au găsit noi clienți cărora să le dea credite, oameni săraci care aveau nevoie acută de bani și doritori să își cumpere o casă nouă fără bani jos pentru avans sau să își refinanțeze vechea casă. În vocabularul național a intrat un nou cuvânt: *datornic cu risc mare* (în engl., subprime).

Toate au fost bune până în momentul în care datornicii cu risc mare nu au mai putut să își facă plățile lunare, iar casa pe datorie

a început să se prăbușească în 2005. Această încurcătură financiară a apărut pentru că Sistemul Rezervelor Federale oferea băncilor posibilitatea de a le împrumuta oamenilor banii de care aveau nevoie, prin sistemul de banking cu rezervă fracționară.

Problema este că guvernul federal era pregătit să preia aceste derivate, o expunere evaluată la peste 600 trilioane dolari.

Preluarea de către guvern duce la a doua metodă prin care bancherii moderni își jefuiesc propriile bănci: asigurarea depozitelor.

2. Asigurarea depozitelor: Asigurarea depozitelor îi protejează pe bancheri, nu pe cei care economisesc. În America scopul Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) este de a proteja economiile oamenilor obișnuiți, dar obiectivul primar al acestei organizații este de a proteja băncile mari ca Citigroup, Bank of America și JPMorgan Chase, tocmai băncile care au ajutat la crearea acestei crize.

Când cei care economisesc se aliniază în masă pentru a-și scoate economiile de la bancă se folosește termenul de *năvală la bancă* (bank-run). FDIC există pentru ca asemenea evenimente să nu se întâmple. În timpul crizei economiilor și creditelor din anii 1980, economiile au fost asigurate până la un plafon de 50 000$. Când economiile și creditele au avut probleme, asigurarea depozitelor s-a ridicat la plafonul de 100 000$. Când a început criza financiară din 2007, plafonul a fost ridicat din nou până la 250 000$. Aceste creșteri erau impuse de necesitatea de a întări încrederea că, chiar dacă ar fi ca băncile să intre în incapacitate de plată, deponenții nu își vor pierde banii. Din 2007 până în 2009 oamenii „au năvălit" doar la câteva bănci, cu toate că numărul falimentelor bancare crește. Unul dintre motive este că deponenții se simt siguri că FDIC îi va proteja.

Deși FDIC face mult bine, protejează, pe de altă parte, și incompetența, lăcomia și lipsa de onestitate în rândul bancherilor. Oferind un sentiment de securitate, FDIC îi recompensează pe bancherii care își asumă riscuri mai mari cu banii deponenților. Și, deși FDIC pretinde că băncile plătesc pentru asigurări, adevărul este că FDIC nu are suficienți bani ca să acopere pierderile

de astăzi — contribuabilul va trebui, așadar, să le acopere cu refinanțări. Bancherii pleacă cu miliarde de dolari. Noi ne blocăm la plata facturilor.

Nu toate băncile sunt egale

Astăzi auzim mereu cuvântul *refinanțare*. În realitate, nu toate băncile sunt refinanțate. *Refinanțările sunt numai pentru băncile mari.*

Dacă o bancă mică are probleme, FDIC folosește o altă tehnică pentru a rezolva situația: *plata* (payout). De exemplu, dacă am fi proprietarii unei bănci mici și am fi dat prea multe credite neperformante, FDIC pur și simplu ar închide banca, ar plăti deponenții, iar noi și investitorii noștri ne-am pierde capitalul pe care l-am depus pentru înființarea băncii. *Plata* este, de multe ori, leacul împotriva bancherilor mici, care nu au putere politică.

O a doua opțiune este *vânzarea* (sell-off). Vânzarea se petrece când o bancă mare se implică în preluarea unei bănci cu probleme. Acest lucru s-a întâmplat de mai multe ori pe parcursul actualei crize financiare, mai importantă fiind cumpărarea Washington Mutual de către J.P. Morgan. Este o cale ușoară de a câștiga cotă de piață pentru o bancă mai mare. FDIC preia banca cu probleme vineri și o redeschide luni ca o sucursală a unei bănci mai mari. Este o *vânzare*, nu o refinanțare.

Refinanțările sunt, în general, rezervate numai pentru băncile mari și pentru bancherii cu legături politice — și pentru băncile care și-au asumat cele mai mari riscuri, având, în acest fel, cele mai multe șanse de a face rău economiei, bănci care sunt *prea mari ca să cadă*. Așa cum scrie Irvine Sprague, fost director al FDIC, în cartea sa *Bailout:* „Într-o refinanțare, banca nu se închide și toată lumea — că este asigurată sau nu — este protejată, cu excepția managementului care este concediat și a acționarilor care primesc doar o valoare diluată a posesiilor lor. Un asemenea tratament privilegiat este acordat de către FDIC numai rareori și numai către foarte puținii aleși."

Aceasta înseamnă că refinanțările sunt numai pentru cei bogați. Dacă o bancă mare, cum ar fi J.P. Morgan Chase sau Citibank,

are probleme, contribuabilii vor plăti toate pierderile. Asta înseamnă că limita de 250 000$ nu mai e valabilă. Dacă o bancă din Europa are depozite de milioane sau dacă un om bogat din Mexic are economii de milioane, banii lor sunt acoperiți 100%. Plătesc contribuabilii.

Dacă ne-am asuma riscurile pe care și le-au asumat marile bănci, am pierde tot. Nu am fi refinanțați. În termeni foarte simpli, FDIC este o perdea de fum care protejează cele mai mari bănci. Dacă o bancă mare este prinsă pe picior greșit, guvernul o refinanțează.

S-au făcut greșeli

În 2009, fostul președinte al Rezervei Federale, Alan Greenspan, a ieșit în față și a admis că s-au făcut greșeli. Ceea ce nu a spus a fost cine trebuia să plătească pentru ele. Desigur, noi știam deja — contribuabilul.

Până acum, peste 180 miliarde dolari din banii contribuabililor s-au dus către AIG. Numai când a ieșit la iveală că 165 milioane dolari din acea refinanțare au fost folosiți pentru plata bonusurilor către executiv pentru că au *pierdut* bani, furia contribuabilor a răzbit până la președintele Rezervei Federale, Ben Bernanke, la secretarul Trezoreriei, Geithner, și la președintele Obama care, brusc, a promis să cerceteze situația. Mulți au vrut să știe către cine s-au dus bonusurile.

Dar o întrebare mai importantă este: de ce ar trebui o companie de *asigurări* cum este AIG să primească bani de refinanțare? Nu sunt banii de refinanțare rezervați pentru bănci? *Wall Street Journal*, citând documente confidențiale, a scris că 50 miliarde dolari din banii de refinanțare pentru AIG s-au dus către firme cum ar fi Goldman Sachs, Merrill Lynch, Bank of America și un număr de bănci europene. Cu alte cuvinte, motivul pentru care AIG a primit bani de refinanțare este că datora foarte mulți bani celor mai mari bănci din lume și nu avea lichiditățile necesare pentru a le plăti. În ultimul trimestru al lui 2008, AIG a raportat cele mai mari pierderi din istoria corporațiilor — cam 61,7 miliarde de dolari. Asta înseamnă 27 milioane pe oră.

Un eșec mai mare decât AIG

Când această carte era sub tipar, AIG era cea mai scumpă refinanțare din istoria țării. Dar o refinanțare mai mare ar putea să fie probabil Freddie Mac. Așa cum sarcina FDIC era să ne asigure economiile, unul dintre obiectivele majore ale lui Freddie Mac era să asigure ipotecile. Pe măsură ce numărul salariaților care-și pierdeau locul de muncă creștea, Freddie Mac acumula pierderi tot mai mari. În martie 2009, Freddie Mac a luat înapoi peste 30 000 de locuințe. Întreținerea fiecărei locuințe costă circa 3 300$ pe lună. Se estimează că refinanțarea pentru Freddie Mac va fi mult mai scumpă decât cea pentru AIG.

Înapoi în viitor

În primul capitol al acestei cărți am citat cuvintele președintelui Bush Sr., care ne asigura că „această legislație va salva și stabiliza sistemul financiar american și va introduce reforme permanente în așa fel încât astfel de probleme să nu mai apară". Vorbea despre refinanțarea industriei economiilor și creditelor pe la sfârșitul anilor 1980 — începutul anilor 1990. Astăzi, știm cu toții că aceste probleme au apărut *din nou*.

În timpul crizei economiilor și creditelor, senatorul John McCain a fost implicat în eșecul Lincoln Savings and Loan și în pierderea a miliarde de dolari. Bill și Hillary Clinton au fost implicați în eșecul Madison Guaranty Savings and Loan. Iar familia Bush a fost implicată direct în eșecul Silverado Savings and Loan.

În 1997 și 1998, senatorul Phil Gramm a ajutat la abrogarea legii Glass-Steagall, o lege care a fost redactată în timpul Marii Crize pentru a împiedica băncile de economii să amestece economiile cu investițiile. După abrogarea legii Glass-Steagall, jaful bancar a căpătat proporții epice. Este interesant de observat că senatorul Gramm, președintele Comitetului senatorial pentru activități bancare, a primit 2,6 milioane dolari sub formă de contribuții pentru campania electorală de la industriile bancară, a asigurărilor și de la brokeri. Președintele Rezervei Federale, Greenspan, președintele Clinton și secretarii Trezoreriei în

mandatul Clinton, Robert Rubin și Larry Summers, alături de Tim Geithner (secretarul de astăzi al Trezoreriei) au participat toți la abrogarea legii Glass-Steagall, fapt care a dus la formarea Citigroup. Printr-o coincidență, Rubin a părăsit imediat Casa Albă pentru a deveni conducătorul companiei nou-formate.

Ceea ce vreau să spun este că jafurile făcute de băncile mari au nevoie de susținere politică și, din această cauză, reacția politicienilor noștri a fost atât de lentă față de aceste refinanțări. Într-un sistem atât de corupt, cum poate exista o schimbare în care să credem?

Comentariul cititorilor:

Nu sunt sigur că asta este întrebarea bună. Nu știu dacă putem schimba sistemul, așa că, probabil, ar trebui să ne întrebăm cum putem profita de sistemul existent.

Rromatowski

Ăsta este cel mai bun citat de care îmi aduc aminte. „Fii schimbarea pe care vrei să o vezi în lume." — Mahatma Gandhi.

justemailme

Ruina națională

În 1791, Thomas Jefferson se opunea cu îndârjire existenței băncii centrale tocmai din motivele pe care le vedem cu toții astăzi. Jefferson a arătat că Constituția nu dădea Congresului puterea de a crea bănci sau orice altceva. El spunea în continuare că, chiar dacă Constituția ar fi garantat o asemenea putere, ar fi fost un lucru extrem de neînțelept ca ea să fie utilizată, pentru că a permite băncilor să creeze bani nu ar putea duce decât la ruina națională. De fapt, nu era neobișnuit pentru Jefferson să compare pericolul băncilor cu pericolul reprezentat de o armată în așteptare.

Să reluăm dintr-un capitol anterior ce a spus John Maynard Keynes despre pervertirea sursei noastre de bani: „Nu există niciun mijloc mai subtil, mai sigur de a răsturna baza existentă a societății decât pervertirea monedei forte. Procesul angajează toate forțele ascunse ale legii economice pe partea distrugerii și o face în așa fel încât nici măcar un om dintr-un milion nu poate să o diagnosticheze". Cu alte cuvinte, este greu să diagnostichezi ceva ce nu poți vedea. Astăzi, băncile ne fură bogăția de sub nas, un furt ascuns scos la iveală doar dacă ai cunoștințele care să îți arate unde să te uiți.

NOUA REGULĂ A BANILOR #5: NEVOIA DE VITEZĂ

La începutul acestui capitol am vorbit despre felul în care au evoluat banii, de la barter la bani digitali — bani cu viteza luminii. Astăzi, unul dintre motivele pentru care avem oameni care câștigă miliarde și alții care lucrează tot pentru 7$ pe oră este diferența de viteză. Astăzi, cu cât faci mai repede afaceri, cu atât vei câștiga mai mulți bani. De exemplu, un doctor poate consulta doar câte un pacient. Un licean cu o afacere pe web, care face afaceri cu un număr nelimitat de clienți 24/7, poate câștiga potențial mult, mult mai mult decât un doctor. Diferența, așa cum vom discuta în capitolul următor, este că un tip de activitate este metafizic (afacerea pe web) iar celălalt este fizic (doctorul). Un tip de muncă creează bogăția exponențial, celălalt creează bogăția liniar.

Mulți oameni au probleme financiare astăzi pentru că, pur și simplu, sunt prea lenți — ei nu pot face bani mai repede decât îi tipăresc băncile. Când este vorba despre tranzacții financiare, majoritatea oamenilor sunt încă în epoca de piatră, fiind plătiți cu ora, luna sau tranzacția, muncind pentru comisioane — ca în cazul agenților imobiliari sau al brokerilor. Cei care vor reuși în viitor vor fi antreprenorii care au capacitatea de a înțelege cât de repede se schimbă afacerile și banii și care au talentul și flexibilitatea de a se schimba și adapta rapid.

Post-scriptum

Pentru mai multe detalii despre sistemul monetar global.
Dacă doriți mai multe detalii despre sistemul monetar, iată două cărți excelente pe care vi le recomand.

1. *The Creature from Jekyll Island* de **G. Edward Griffin:** Este o carte despre istoria conspirației, groasă și totuși ușor de citit. Am citit-o de trei ori și, de fiecare dată, mi-a deschis ochii către o lume cunoscută doar de un om la un milion. Cartea intră în multe detalii despre cum a apărut Rezerva Federală și cum se creează banii. Multe dintre descoperirile lui Griffin coincid cu cele făcute de mine. Publicată prima dată în 1994, cartea pare să fi fost scrisă astăzi și seamănă mai mult cu o povestire cu crime decât cu o carte de non-ficțiune despre economia globală.

2. *The Dollar Crisis* de **Richard Duncan:** Această carte completează imaginea globală a conspirației. *The Dollar Crisis* explică ce se întâmplă în economia mondială astăzi ca rezultat al întâlnirii de pe insula Jekyll care a dus la formarea Rezervei Federale. Cartea lui Duncan explică cum dolarul american generează boomuri în Japonia, Mexic, China, Asia de Sud-Est, Rusia, Uniunea Europeană și în alte zone.

Ambele cărți sunt excelente și scrise de autori talentați. Ele ne oferă o imagine mai nuanțată și mai profundă a cauzalității crizei și a modalității prin care am intrat în acest marasm financiar global.

E momentul să mergem mai departe

Aici se termină prima parte a *Conspirației celor bogați*. În partea a doua veți învăța cum să vă descurcați într-o lume care este în dezvoltare accelerată. În timp ce milioane de oameni stau pe acoperișuri, înconjurați de viitura datoriei, sperând să-i salveze cineva, câțiva inși merg mai departe. La fel și această carte.

Acum, că știți câteva dintre cauzele istorice ale acestei crize, este momentul să ne concentrăm pe *soluțiile personale* și mai puțin pe ce a generat problemele globale.

Partea a doua se va concentra să vă învețe cum poate fi învinsă conspirația la propriul ei joc.

PARTEA A DOUA
RIPOSTÂND

Învingând conspirația la propriul ei joc: de ce câștigă câștigătorii și de ce pierd perdanții

Importanța istoriei și viitorul

Când sunt întrebat: „Ce i-ai învăța pe oameni despre bani ca să le dezvolți inteligența și știința financiare?", răspunsul meu este: „Aș începe cu istoria, pentru că prin lentila trecutului poți vedea mai bine viitorul." Chiar de n-ați învăța nimic altceva din partea întâi, rețineți măcar că doar prin studiul istoriei puteți să vă pregătiți pentru viitor.

Prima parte a *Conspirației celor bogați* se referă la istoria financiară a Statelor Unite și la felul în care istoria se repetă astăzi. Am scris în paginile de mai înainte despre cei bogați și puternici care ne-au manipulat viețile prin intermediul băncilor centrale, corporațiilor multinaționale, războaielor, educației și politicilor guvernamentale.

Pe parcursul istoriei, acțiunile celor bogați și puternici au făcut mult bine și mult rău. Nu îi acuz pe cei bogați că își urmăresc propriile interese sau interesele familiilor lor. În loc să-i acuz, am studiat istoria celor bogați, le-am învățat jocul și mi-am trăit viața conștient de regulile banilor — și am creat, între timp, câteva reguli ale mele. Majoritatea celor care știu regulile jocului celor bogați *nu* au astăzi probleme financiare. În cea mai mare parte, numai cei cu o inteligență financiară scăzută și care trăiesc

în conformitate cu vechile reguli ale banilor sunt cei care au probleme acum.

În prima parte a acestei cărți am vrut să vă fac să înțelegeți că Rezerva Federală protejează numai băncile cele mai mari în numele protejării economiei — bănci considerate ca fiind *prea mari ca să cadă*. De fapt, credința mea este că Rezerva Federală există doar pentru a proteja băncile mari și puternice.

Poate ați observat că Rezerva Federală a salvat băncile implicate în această criză, dar nu i-a dat afară pe directorii acelor bănci, deși mulți dintre aceștia au participat direct la crearea crizei. Nu același lucru se poate spune și despre industriile lovite de recesiune. Administrația l-a „concediat" pe Rick Wagoner, dar nu și pe cei din top managementul băncilor. De ce? Guvernul nu a pus tunurile pe Standard & Poor's sau Moody's, agențiile de rating care au dat calificative AAA creditelor către datornicii de risc ridicat — cel mai mare rating posibil pentru un credit. Tocmai acest rating AAA a făcut ca guvernele străine și planurile de pensii să-și investească banii în active toxice. Din nou, de ce? Și, numai după presiuni puternice din partea publicului, s-a aflat către cine s-au dus banii de refinanțare pe care i-a primit AIG, gigantul care a asigurat activele toxice — cele mai mari bănci, cum ar fi Goldman Sachs, Société Générale din Franța, Deutsche Bank din Germania, Barclays din Marea Britanie, UBS din Elveția, Merrill Lynch, Bank of America, Citigroup și Wachovia.

În capitolul 3 am vorbit despre cuvântul *apocalipsă* și despre felul în care a fost derivat din cuvântul grecesc care însemna „ridicarea vălului". Pentru mine, procesul scrierii *Conspirației celor bogați* este incredibil. Sunt, în continuare, frapat de faptul că, pe măsură ce scriam despre istoria financiară, afară se făcea istorie. O apocalipsă financiară are loc, literalmente, în fața ochilor noștri, pe măsură ce această carte merge mai departe. Se ridică vălul care acoperea lăcomia și incompetența Wall Street-ului și ale politicienilor. Pe 14 aprilie 2009, Goldman Sachs a anunțat că dădea înapoi banii TARP pe care i-a primit ca urmare a unor câștiguri mai mari decât cele estimate și a unei vânzări de acțiuni în valoare de 5 miliarde dolari. Dar, așa cum arăta profesorul de la Universitatea din Maryland, Peter Morici, într-o intervenție

scurtă la CNBC din acea seară, problema sistemică a băncilor de a paria pe derivate nu este rezolvată. El a observat că Goldman Sachs spera să-și pună masca de cetățean model, dar să continue să facă ceea ce a făcut și până în acel moment. Dar, comenta el, întreaga idee că „nu este nevoie să introduci reglementări și să îi oprești să scrie derivate din derivate din derivate din derivate, plătind firmei Blankenfeld 72 milioane dolari pe an, este nebunească". Acesta este un exemplu de ridicare a vălului. Aceasta este o apocalipsă financiară.

Goldman Sachs se descurcă foarte bine financiar, nu datorită unor decizii financiare sănătoase, ci pentru că, așa cum a arătat *New York Times*, a fost refinanțată de Rezerva Federală prin plăți către AIG. Și aceasta pentru că Rezerva Federală nu-și propune să îi salveze pe cei slabi și săraci, ci numai pe cei bolnavi și bogați. Băncile mici nu primesc refinanțări. Nici afacerile mici. Nici cei care își plătesc cu bună credință ipotecile — chiar și în detrimentul altor facturi.

Se adevereşte profeția tatălui bogat

O altă apocalipsă financiară care trebuie să se întâmple este cea legată de pensii și pensionare. Simplu spus, conceptul unei pensionări în siguranță este o realitate pe moarte. Pension Benefit Guaranty Corporation (PBGC)*, brațul de asigurare din spatele pensiilor guvernamentale, a anunțat, în aprilie 2009, că prăbușirea pieței de acțiuni a dus la pierderea a sute de mii de miliarde de dolari din fondurile de pensii determinând guvernele statale să crească taxele și impozitele pentru a se asigura că salariații guvernamentali pot ieși la pensie. Cu alte cuvinte, guvernele statale au probleme pentru că au promis câștiguri pe care nu și le mai pot permite. Acest fapt este încă o dovadă că imaginea tradițională despre pensie este moartă și nu va fi reînviată.

În 2002 am scris despre criza pensiilor în cartea mea *Profețiile tatălui bogat*, în care era vorba despre declanșarea celei mai mari prăbușiri pe piața de acțiuni din istorie — faliment care, în ciuda tulburărilor actuale din piețe, cred că încă nu a sosit. Cauza viitorului faliment este o greșeală în planul de pensionare 401(k), un

plan binecuvântat de către Congresul SUA în 1974 ca o încercare de a remedia sistemul muribund al pensiilor. Când cartea era publicată, piața de acțiuni bătea recorduri peste recorduri — cel puțin la numere. Cercurile conducătoare erau aproape siguri că piața de acțiuni și fondurile mutuale vor rezolva problema pensionării pentru mulți americani. Așa cum era de așteptat, presa de pe Wall Street mi-a făcut cartea țăndări.

Dar astăzi vedem că piața coboară uneori până la 50% din maximul înregistrat și, așa cum am afirmat, nu aș fi surprins să o văd căzând mult mai mult în viitorul apropiat. Nimeni nu mai râde acum. Cred că piața se va prăbuși și mai mult deoarece planul 401(k) a fost unul dintre catalizatorii principali ai diseminării banilor generației noastre, cea mai mare generație din istoria SUA, pe piața de acțiuni, fapt care a creat o imensă cerere de acțiuni și fonduri mutuale. Pe măsură ce congenerii noștri ies la pensie, vor trebui să retragă din acei bani pentru a trăi — ceea ce înseamnă că vor vinde acțiuni, nu le vor cumpera. Și când sunt mai mulți oameni care vând decât cei care cumpără, piața coboară. Asta înseamnă că, astăzi, cei care au 45 de ani sau mai puțin și au investit în fonduri de pensionare bazate pe acțiuni au probleme. Mulți oameni cred că sunt în siguranță pentru că piața acțiunilor își va reveni. Dar piața nu își va reveni; ci va continua să scadă până când cei din generația noastră se vor pensiona între 2012 și 2016. Ideea unei pensionări confortabile începe să capete parfum de poveste atât pentru cei tineri, cât și pentru cei bătrâni.

Istoria veche prinde viață

Mai am ceva de spus despre istorie. Părinții Fondatori s-au opus apariției băncilor centrale ca Rezerva Federală. Președintele George Washington a trăit experiența dureroasă a banilor făcuți de guvern când a trebuit să își plătească trupele în continentali, o monedă care a ajuns rapid la adevărata ei valoare, adică la zero. Thomas Jefferson s-a opus cu putere creării unei bănci centrale. Totuși, astăzi băncile centrale controlează lumea financiară și noi

le-am dat puterea de a soluționa în numele nostru criza financiară pe care ele au creat-o.

În cuvinte simple, o bancă centrală poate crea bani din nimic și apoi să ne pretindă dobândă pentru banii pe care nu i-a câștigat. Această dobândă se plătește prin taxe și impozite, inflație și, astăzi, prin deflație care atrage după sine șomajul și scăderea valorii locuințelor noastre. Politicile Rezervei Federale nu sunt realități abstracte. Ele sunt fenomene redutabile care determină bunăstarea dumneavoastră financiară, atât „la vedere" cât și pe căi oculte.

Oricine cumpără o locuință știe că, în primii ani, cea mai mare parte a plăților pentru ipotecă rămâne în bancă pentru acoperirea dobânzii și că foarte puțini bani acoperă creditul în sine. Banca primește efectiv dobânda pentru niște bani pe care nu i-a câștigat, ci i-a creat din nimic. Capitolul 5 este un capitol foarte important pentru că vorbește despre sistemul rezervei fracționare, despre cum sistemul bancar permite băncilor să crediteze, de exemplu, 12$ pentru fiecare 1$ pe care îl economisiți. Permițând băncilor să creeze bani din nimic prin sistemul rezervei fracționare guvernul le permite bancherilor să ne fure bogăția prin devalorizarea dolarilor noștri. Astăzi, băncile centrale ale lumii tipăresc trilioane de dolari plătibili prin datorie, taxe și inflație.

Un furt de bani sponsorizat de guvern

Când a fost creată Rezerva Federală în 1913, s-a făcut o înțelegere între bancă și Trezoreria SUA — un furt de bani sponsorizat de guvern. Fără o înțelegere serioasă a istoriei și a felului în care au fost creați banii, adevărata educație financiară nu este posibilă. Să-i spui simplu unui copil: „Găsește-ți un loc de muncă, economisește bani, cumpără-ți o locuință și investește pe termen lung într-un portofoliu bine diversificat de acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale" este un scenariu scos direct din manualul de funcționare al oricărei bănci centrale. Este un mit de succes propagat de cei superbogați.

---

* Corporația de Garantare a Beneficiului pentru Pensii (*n. tr.*).

Această carte a acoperit mult material din punctul de vedere al istoriei și a prezentat un număr de fapte din jurul conspirației celor bogați, și toate acestea cu un scop: să vă furnizeze cunoștințele istorice necesare pentru a putea răspunde la întrebarea: „Ce pot face să învinș conspirația la propriul ei joc?" Răspunsurile la această întrebare reprezintă a doua parte a acestei cărți.

Rezerva asta Federală este pentru voi?

Astăzi, mulți oameni bombănesc, critică și se plâng de băncile mari, de politicieni și de criza financiară. Pentru mine asta este o pierdere de timp. Așa cum a afirmat G. Edward Griffin în *The Creature from Jekyll Island*, „refinanțare este numele jocului". Cu alte cuvinte, ceea ce vedeți astăzi este jocul real al Sistemului Rezervelor Federale. Sistemul a fost proiectat ca să permită băncilor mari, cu influență politică, să facă mulți bani, să intre în incapacitate de plată și, apoi, să fie refinanțate de către contribuabili. În acest proces, cei bogați devin și mai bogați, iar cei săraci devin și mai săraci. Această Rezervă Federală nu este pentru voi. Este pentru cei bogați și puternici.

Comentariul cititorilor:

Am fost foarte surprins de mărimea fondurilor care ieșeau pe ușa din spate a AIG către băncile mari, ca Goldman Sachs. Dar și de cortinele de fum ridicate în fața publicului în timp ce, în spate, avea loc uriașul furt. Ieri, i-am urmărit la televizor pe cei ce protestau împotriva creșterii taxelor și impozitelor. Mi s-a părut interesant că nimeni nu avea pancarte pe care să scrie „opriți tipărirea banilor"; cei mai mulți cereau să se oprească impozitarea copiilor noștri (și sunt de acord cu acest lucru). Nimeni nu pare să vadă că taxa reală este reprezentată de inflația monedei noastre prin Rezerva Federală.

herbigp

Ar trebui desființată Rezerva Federală?

Unii oameni vor să desființeze Sistemul Rezervelor Federale. Întrebarea mea este: Bun, și cu ce o înlocuim? Cât haos va genera? Cât timp va dura?

Decât să manifestăm împotriva Rezervei Federale, ar fi mai bine să vă întrebați: „Cum pot reduce efectele Rezervei Federale asupra situației mele financiare?" Personal, eu am decis să studiez jocul celor bogați și să îl joc după regulile mele. În 1983, după ce am citit cartea dr. Fuller *Grunch of Giants,* am selectat tot ce am învățat de la tatăl meu cel bogat și am aplicat aceste cunoștințe jucând, cu reguli puțin diferite, jocul celor bogați. Dacă nu aș fi început să mă pregătesc cu mulți ani înaintea actualei crize, aș fi fost și eu un bătrân care își vede pensia topindu-se iar locuința mea scăzând ca valoare și m-aș fi temut că, în curând, îmi voi pierde locul de muncă, pensia și asigurarea de sănătate. Și, cel mai rău, aș fi putut deveni dependent de guvern prin intermediul Asigurărilor Sociale (*Social Security*) și al Medicare, la fel ca tăticul meu cel sărac.

Prima parte a acestei cărți a fost o incursiune în istorie și despre modalitățile în care istoria se repetă și azi. Acum, pentru că aveți cunoștințele istorice necesare pentru a anticipa clar viitorul, a doua parte a cărții se va concentra asupra viitorului și a felului în care puteți învinge conspirația la propriul joc, propunându-vă noile reguli ale banilor pentru a vă ajuta să răzbiți, în ciuda conspirației celor bogați.

A doua parte începe cu capitolul 6, care este un scurt comentariu despre economia de astăzi, punând întrebarea: „Revine oare la viață economia?" Începând cu capitolul 7, această carte va vorbi despre modul în care m-am pregătit și mă pregătesc și acum pentru viitor — și cum puteți să faceți și dumneavoastră același lucru. Veți învăța cum să îi învingeți pe conspiratori la propriul joc și cum puteți ieși de sub influența conspirației celor bogați.

Comentariul cititorilor:

Pe parcursul istoriei, unii au dus-o bine în orice fel de economie. Dacă unii pot, atunci pot toți. Tu, împreună cu alți câțiva, v-ați asumat sarcina să deschideți drumuri. Sunt bucuros că învăț din exemplul tău și intenționez ca și eu, la rândul meu, să îi ajut pe alții.

deborahclark

CAPITOLUL 6

Unde suntem astăzi

Își revine economia?

Pe 13 martie 2009, Dow Jones a sărit 497 puncte, încheind una dintre cele mai bune zile din istoria burselor. În mai puțin de două săptămâni indicele Dow a crescut 1,228 puncte.

Când scriam acest lucru în aprilie 2009, Wall Street încă își recăpăta forțele. Unii au crezut că răul a trecut și s-au repezit la bursă. Alții au crezut că este vorba despe o *revenire* a unei piețe care a scăzut sau, cum îmi place mie să îi spun, *revenirea fraierilor*. O revenire a fraierilor atrage oamenii care cred că piața a atins pragul de jos și speră să obțină acțiuni ieftine, prinzând liftul care să-i ducă în sus. Liftul urcă însă pentru puțin timp. Apoi, fără să ne prevină, cablul liftului este tăiat. Lăcomia se transformă în panică atunci când ascensorul cade mai repede decât a urcat.

Astăzi oamenii se întreabă: „S-a terminat criza? Își revine economia?"

Răspunsul meu este: „Nu, economia nu își revine. Economia a mers înainte, iar cei care se întreabă dacă își va reveni rămân codași".

Înainte de a trece la aplicațiile practice în partea a doua a *Conspirației celor bogați*, acest capitol va explica felul în care lumea a ieșit din ultima criză, în ciuda intervenției guvernului, și va examina efectele trecutului asupra prezentului. Știind câte ceva despre

istorie, prezentul va deveni mai clar, iar dumneavoastră veți putea să anticipați mai bine viitorul.

Comentariul cititorilor:

Economia nu va reveni exact la nivelul la care a fost; se va schimba și va evolua — ca întotdeauna. Pozitiv sau negativ — doar timpul ne va spune, dar suntem cu toții aici ca să ne pregătim pentru prosperitate, indiferent de direcția spre care se îndreaptă economia ca întreg.

Jerome Fazzari

Noua economie în 1954

Așa cum am mai discutat în această carte, economia americană nu și-a revenit din Marea Criză decât în 1954, când indicele bursier Dow a ajuns, în sfârșit, la nivelul anterior de 381. Câteva dintre motivele pentru care economia s-a îmbunătățit în 1954 sunt:

1. Generația celui de-al Doilea Război Mondial se liniștea și se așeza la casele ei. Când s-a sfârșit războiul, soldații au venit acasă, s-au dus la facultate, s-au căsătorit și au avut copii. Prin 1950, se producea o explozie a natalității și a industriei locuințelor.

2. Primul card de credit a fost emis în 1951, iar cumpărăturile au devenit un sport național. Odată cu dezvoltarea suburbiilor, centrele comerciale au apărut ca ciupercile după ploaie.

3. S-au construit autostrăzi interstatale, iar industria auto s-a dezvoltat exploziv. Drive-in-urile erau locurile unde se întâlneau tinerii și s-a născut industria fast-food. În 1953, McDonald a început să deschidă francize, devenind steaua strălucitoare a noii industrii fast-food.

4. Televiziunea a devenit un fenomen național, iar generația *baby boom* a fost prima generație crescută cu televizor. Divertismentul TV a căpătat viață cu spectacolul *The Ed Sullivan Show*, iar vedetele sportive au devenit noii megabogați ai epocii. Publicitatea a căpătat o nouă dimensiune în viețile oamenilor.

5. Boeing a lansat modelul 707 și a apărut era avioanelor cu reacție. Să fii pilot sau însoțitor de zbor a devenit, deodată, o meserie mult visată. S-au construit aeroporturi mai mari pentru a face față cererii crescute de călătorii cu avionul și megaaeroporturile au devenit, ele însele, o adevărată industrie. Au apărut hoteluri și stațiuni de vacanță și odihnă pentru călătorii obosiți de drum, iar turismul a înflorit. Tatăl meu cel bogat a devenit și mai bogat atunci când prețurile mici de transport și viteza crescută au adus turiști în Hawaii.

6. Muncitorii se puteau aștepta la pensii plătite de companie și la asigurări de sănătate pe viață. Fără cheltuielile generate de economisirea pentru pensie și primele de asigurare medicală, muncitorii puteau să își cheltuiască banii fără oprelişte.

7. China era o țară comunistă săracă.

8. America era noua putere financiară și militară.

Cincizeci de ani mai târziu

În 2009, mulți dintre factorii care au impulsionat noua economie cu 55 de ani în urmă acum dispar:

1. Reprezentanții generației *baby boom* ies la pensie și încep să primească ajutorul social și Medicare, împreună cu părinții lor din generația celui de-al Doilea Război Mondial.

2. Suburbiile sunt zona în care criza are cel mai mare impact pentru că acolo locuiesc datornicii cu risc ridicat (*subprime*). Pe măsură ce suburbiile au probleme, centrele comerciale mai

importante au și ele probleme, retailerii își închid porțile în timp ce cumpărăturile *online* au început să ia avânt.

3. Autostrăzile și podurile au nevoie de reparații majore. Industria auto moare și este învechită. Un vechi proverb spune: „După cum merge GM, merge întreaga națiune". Proverbul este mai adevărat astăzi ca niciodată.

4. Rețelele de televiziune pierd clienții pentru publicitate — mulți dintre ei se îndreaptă către internet.

5. Linii aeriene majore, cum ar fi PanAm, sunt deja istorie, iar giganți ca United Airlines sunt la reanimare. Astăzi, oamenii pot sta la birou și vizita oameni din întreaga lume prin internet.

6. Oamenii trăiesc mai mult, dar mulți dintre ei sunt supraponderali și cu sănătate slăbită. Diabetul este noul cancer, iar sistemul nostru sanitar este în pragul falimentului. Costurile ridicate ale asistenței medicale fac ca multe afaceri să se închidă, ceea ce ne costă mai multe locuri de muncă.

7. Planurile de pensii dau faliment. Puțini muncitori beneficiază de pensii sau asistență medicală după ce se pensionează. Acest lucru va constitui un dezastru pentru programele guvernamentale, odată cu apariția celor 78 de milioane de persoane din generația baby boom, ce devin dependente de sistemele Medicare și de cele de ajutor social americane.

8. China va fi, în curând, cea mai bogată țară din lume și cere acum ca dolarul american să nu mai fie moneda forte pentru rezervele mondiale. Dacă acest lucru se va întâmpla, America s-a ars.

9. America este acum cel mai mare datornic din lume, iar armata s-a extins prea mult.

Deci, din nou, revine economia? Nu prea cred. Boomul economic care ne-a scos din ultima criză este pe moarte. Milioane de

oameni sunt părăsiți, în timp ce așteaptă ca vechea economie să revină. Șomajul crește pe măsură ce oamenii își pierd locurile de muncă, acestea nemaifiind necesare, înlocuite de multe ori de tehnologie sau externalizate spre o națiune cu mâna de lucru ieftină. Ceea ce înseamnă că va fi o și mai mare diferență între cei care au și cei care nu au, între cei bogați și cei săraci. Clasa mijlocie se va micșora, la fel ca și calotele polare.

Viitorul Americii

Mulți dintre noi au văzut, fie direct, fie la televizor, sărăcia și locuințele insalubre în care locuiesc cei foarte săraci. Indiferent cât de multă sărăcie văd, mă opresc mereu și mă întreb cum am putea rezolva această problemă.

Dacă aveți posibilitatea, duceți-vă la Cape Town, în Africa de Sud. Chiar vă rog să o faceți. Cape Town este unul dintre cele mai frumoase orașe din lume. Este un oraș bogat și modern. Este vibrant și incitant. Și cred că puteți vedea viitorul lumii în Cape Town. Mergând cu mașina de la aeroport, tot ceea ce vezi sunt kilometri și kilometri de periferie și sute de mii de oameni abia supraviețuind la limita vieții civilizate. Când merg cu mașina prin aceste suburbii și mă apropii de splendidul Cape Town, mă întreb dacă nu cumva mă uit la viitorul Americii. Mă întreb dacă, într-o zi, clasa noastră mijlocie nu va locui în bidonville-urile din Africa de Sud.

Comentariul cititorilor:

Ca unul din generația care vede la orizont, nu peste mult timp, pensia, sunt foarte pesimist. Este greu de imaginat că voi putea să îmi recuperez pierderile înainte să-mi cedeze sănătatea. Sunt preocupat de calitatea vieții de la bătrânețe, mai ales că noi vom trăi mai mult.

Jeuell52

Pentru că îmi plac provocările, sunt optimist și foarte curios față de viitor. America va reveni, într-un fel nou. Va dura ceva timp și va necesita o schimbare completă de gândire, îmi imaginez.

annebecker

Criza din 1987

Astăzi, unul din motivele pentru care clasa mijlocie pierde teren și pentru care crește diferența dintre săraci și bogați poate fi găsit în diferențele dintre criza din 1987 și cea din 2007.

Pe 19 octombrie 1987 eram într-un avion zburând de la Los Angeles la Sydney, în Australia. Când avionul a aterizat în Honolulu pentru realimentare cu combustibil, am coborât din avion ca să îi dau telefon unui prieten de la un telefon public din terminal.

„Ai auzit că s-a prăbușit bursa?" m-a întrebat prietenul meu.

„Nu, nu am auzit. Eram în avion."

„E rău de tot", a spus el. „Indicele Dow Jones a căzut astăzi cu 23%. Mulți oameni au pierdut tot."

„Nu este bine pentru acei oameni, dar sunt vești bune pentru mine", am replicat eu. „E momentul să mă îmbogățesc."

Din 1987 până în 1994, soția mea, Kim, și cu mine am muncit din greu să ne punem pe picioare afacerea în care investiserăm toți bani pe care îi aveam. Mulți dintre prietenii și rudele noastre au crezut că ne-am pierdut mințile. Ei se ascundeau și așteptau ca economia să își revină. În loc să investească, umpleau saltelele cu bani. Prin 1994, Kim și cu mine eram liberi financiar și într-o poziție care ne permitea să câștigăm profituri uriașe atunci când bursa (*bull market*) a reînceput să crească în 1995. Mulți dintre prietenii noștri care nu au făcut nimic au și astăzi probleme financiare.

Comentariul cititorilor:

Da, îmi amintesc de 1987... a fost momentul în care am hotărât să devin mai independent și mi-am dat demisia de unde lucram. Mi-am transferat fondurile Supper către un fond privat — la sugestia contabilului meu. Îmi amintesc că l-am întrebat de ce trebuia să meargă tot într-un singur fond și nu împărțit în două sau trei. Mi-a replicat că „nu merita pentru o sumă atât de mică". Asta s-a întâmplat cu câteva luni înainte de prăbușirea pieței, iar economiile făcute cu greu (era vorba de 10 ani) s-au înjumătățit într-o clipă. Pregătirea mea în domeniul inteligenței financiare nici măcar nu începuse.

10 billion

Criza din 2007

Criza din 2007 este diferită de cea din 1987. Nu știu dacă pieței vor mai reveni la ce au fost în trecut. Multe dintre industriile care au generat boomul din 1957 sunt acum pe moarte. De data asta, lucrurile sunt diferite.

Marea diferență dintre criza din 1987 și cea din 2007 este dezvoltarea internetului. Internetul schimbă tot. Împreună cu dolarul toxic și cu guvernul corupt, internetul reprezintă una dintre cauzele principale pentru care oamenii sunt lăsați de izbeliște, în brațele șomajului.

Cred că internetul a produs o metamorfoză a lumii de un milion de ori mai profundă ca descoperirea Americii de către Columb în 1492. Așa cum exploratorii de genul lui Columb au deschis lumea către noi bogății, internetul deschide lumi mai mari ale bogăției pentru exploratorii de astăzi.

Totuși, există o diferență semnificativă între Columb și internet. Oamenii au putut vedea schimbările pe care le-a adus Columb. Ei puteau vedea corăbii, munți de bogății prădate și desene cu băștinași și pământurile lor.

Nu putem vedea lumea internetului cu ochii noștri. *Lumea internetului este invizibilă, iar noi trebuie să o vedem cu ochii minții.* Și acesta este un motiv pentru care oamenii sunt părăsiți. Ei nu pot vedea schimbările care reformează lumea lor. În orbirea lor, ei devin depășiți.

Sunteți depășiți?

Dr. Buckminster Fuller spunea cândva că, atunci când schimbarea este invizibilă, viteza acelei schimbări crește exponențial — un concept pe care el l-a denumit într-un articol *accelerarea accelerației.* Exemplul pe care l-a folosit a fost avansul rapid al tehnologiei aviației. Gândiți-vă cât de rapid s-a extins tehnologia aviatică în ultimul secol. În 1903, frații Wright au zburat pentru prima dată. În 1969 am trimis primul om pe Lună. Și acum, astăzi, avem navete spațiale care călătoresc cu aproape 28 000 km/h și vor fi, în curând, capabile să zboare spre Marte. Acesta este un exemplu de accelerație accelerată. Tehnologia și modul în care tehnologia influențează afacerile se schimbă într-un ritm atât de rapid încât ne este aproape imposibil să ținem pasul.

Într-una dintre conferințele pe care le-a ținut la începutul anilor '80, Buckminster Fuller a vorbit despre o nouă tehnologie care va exploda înainte de sfârșitul deceniului. Urmărind viteza cu care avansează tehnologia, el pretindea că putea prezice viitorul. O afirmație din prezentarea lui mi-a atras atenția. El spunea: „Intrăm în lumea invizibilului." Pentru a fi mai limpede, a spus: „Când stai pe spate și te uiți la nori, nu vezi că norii se mișcă. Numai după ce închizi ochii pentru un timp și privești din nou în sus, observi schimbarea."

Dr. Fuller era îngrijorat. Mesajul lui era că, în curând, milioane de oameni vor rămâne fără serviciu. Vor fi eliminați de tehnologie și de invențiile care operau cu mult în afara viziunii lor. Îmi aduc bine aminte cuvintele lui: „Nu te poți da deoparte din calea lucrurilor pe care nu le poți vedea venind spre tine", spunea el.

Drept exemplu, ne-a vorbit despre evoluția de la cai la automobile: „Oamenii au putut vedea automobilul. Ei au putut

vedea schimbarea. Dacă o mașină venea spre ei, se puteau feri. Pentru că vedeau mașina, se puteau adapta și puteau face schimbările necesare în viața lor. Dar invențiile viitoare, pretindea el, vor fi invizibile. Deci oamenii nu vor vedea ce le schimbă viețile." Și-a terminat ideea spunând: „Oamenii sunt loviți și călcați de ceea ce nu pot vedea."

Astăzi, oamenii sunt călcați și făcuți inutili de inovații tehnologice pe care nu pot să le vadă și pe care nu le pot înțelege. Milioane de oameni au rămas fără locuri de muncă pentru că nu mai este nevoie de priceperea lor. Sunt învechiți.

Afaceri cu mare viteză

În anii 1970, când mi-am început prima afacere, am devenit rapid călător cu multe milioane de mile pe liniile aeriene United și PanAm. Astăzi, fac mai multe afaceri stând în biroul meu și folosind internetul pentru a ajunge la mai mulți oameni în timp mai scurt și cu mai puțină energie — cheltuind pentru toate acestea mult mai puțini bani. În timp ce eu fac mai mulți bani, liniile aeriene suferă, pentru că oameni de afaceri care călătoresc, așa cum eram eu, au găsit o cale mai rapidă și mai puțin costisitoare de a face afaceri în întreaga lume.

În 1969 am terminat Academia de Marină Comercială de la Kings Point, New York. La acea vreme, eram absolvenții cei mai bine plătiți din lume. Mulți dintre colegii mei de clasă au început să câștige imediat de la 80 000$ la 150 000$ pe an dacă navigau pe fregatele din zona de război vietnameză. Nu era rău ca salariu de început pentru niște copii de 22 de ani.

După facultate, am navigat câteva luni pentru Standard Oil pe un petrolier. Dar după ce fratele meu s-a înrolat în armată pentru a lupta în Vietnam, am plecat din serviciul bine plătit și m-am oferit voluntar să zbor pentru pușcașii marini. Venitul meu a scăzut de la 5 000$ pe lună, la 200$ pe lună. A fost un șoc.

Astăzi, unii dintre foștii mei colegi de clasă încă mai navighează. Mulți câștigă cam 400 000$ pe an și se vor pensiona cu aproape 200 000$ pe an. Nu e un profit rău pentru o educație universitară.

În loc să revin la marinărie după război sau să zbor pentru diverse linii aeriene, am ales să devin întreprinzător. Astăzi culeg beneficiile acelei alegeri.

Există două diferențe fundamentale între mine și colegii mei. Prima este că partea cea mai mare a muncii mele, cam 90%, este intelectuală, iar majoritatea muncii lor este fizică. Ei trebuie să navigheze pentru a fi plătiți. Eu fac bani și când dorm. A doua diferență este viteza de tranzacționare. Colegii mei lucrează 5 zile pe săptămână și sunt plătiți lunar. Eu lucrez 24/7, 365 de zile pe an și sunt plătit per minut. Chiar dacă m-aș opri din muncă, banii tot ar veni. Voi explica cum fac acest lucru în capitolele următoare.

După ce am înțeles ce voia dr. Fuller să spună cu accelerația accelerată, am luat decizia să mă pregătesc din vreme. Nu vreau să devin învechit. Nu aștept ca economia să revină. Lucrez din greu ca să o iau înaintea economiei accelerate.

Câinii lui Pavlov

Așa cum am discutat în prima parte, semințele crizei financiare de acum au fost semănate, în opinia mea, prin confiscarea sistemului educațional petrecută în 1903. Astăzi, încă nu avem o educație financiară adecvată în școli.

În timpul epocii întunecate a sclavagismului american, sclavii nu aveau voie să fie educați. În unele state era penal să îi înveți pe sclavi să scrie și să citească. O clasă de sclavi educată era o clasă periculoasă. Astăzi, nu reușim să îi învățăm pe copii să fie alfabetizați financiar. Este un alt fel de a crea sclavi — sclavi ai salariilor.

Imediat după ce termină școala, majoritatea copiilor încep să caute un loc de muncă, să economisească, să își cumpere o locuință și să investească pe termen lung în portofoliile diversificate ale fondurilor mutuale.

Acum, când milioane de oameni își pierd locurile de muncă, ce fac? Se întorc la școală pentru a se recalifica, își caută un nou loc de muncă, încearcă să economisească bani, își plătesc ipoteca și investesc pentru pensionare în fonduri mutuale. Și își învață copiii să facă același lucru.

Ivan Pavlov a câștigat Premiul Nobel în 1904 în fiziologie și medicină pentru cercetările lui asupra sistemului digestiv al câinilor. Astăzi, când auzim expresia *câinii lui Pavlov*, știm că ea se referă la reflexul condiționat. Mersul la școală pentru a obține un loc de muncă bine plătit, economisirea banilor pentru o locuință și investirea într-un portofoliu diversificat de acțiuni și fonduri mutuale este un exemplu de reflex condiționat. Mulți oameni nu ar putea explica de ce fac aceste lucruri. Ei le fac pur și simplu pentru că așa au fost învățați — un reflex condiționat.

De la angajat la antreprenor

În 1973, m-am întors din războiul din Vietnam și l-am găsit acasă pe tatăl meu cel sărac, singur și șomer. A candidat la postul de guvernator adjunct al statului Hawaii și a pierdut. Deși era un om inteligent, cu o educație foarte bună, foarte bun profesionist și muncitor, era un om terminat la 50 de ani. Era o stea a sistemului educațional, dar nu era deloc echipat pentru lumea afacerilor și a politicii. Putea supraviețui în școală, dar nu pe stradă.

Sfatul lui a fost să revin la școală, să-mi iau doctoratul și apoi să obțin un loc de muncă în administrație. Deși îmi iubeam foarte mult tatăl, știam că viața lui nu era și viața mea. Plecând de acasă, m-am dus la Waikiki și, la 27 de ani, am devenit din nou ucenicul tatălui meu bogat. A fost una dintre cele mai deștepte decizii pe care le-am luat vreodată. Rupeam reflexul condiționat al unui angajat pentru a deveni întreprinzător.

Istoria este plină de poveștile de succes ale celor care nu au ținut seama de reflexele condiționate și și-au creat propriul drum. Frații Wright și Henry Ford nu au terminat liceul. Bill Gates, Michael Dell și Steve Jobs nu au terminat facultatea. Sergey Brin de la Google și-a întrerupt studiile pentru doctorat la Stanford. Mark Zuckerberg a pornit Facebook în camera sa de student la Harvard, s-a dus în California și nu s-a mai întors să-și termine studiile. Acești oameni care au schimbat lumea au renunțat la școală pentru că nu mai aveau nevoie să caute un loc de muncă. Au avut o idee și curajul să acționeze pe baza acelei

idei. Au pornit afaceri și au creat locuri de muncă pentru alții. Astăzi, antreprenoriatul explodează în întreaga lume. Mai important chiar, antreprenorii cei mai plini de succes înțeleg că trăim în epoca informației. Sunt vizionari și au capacitatea de a percepe schimbările care au loc astăzi — ceea ce majoritatea celorlalți nu au.

Viitorul va fi diferit

Astăzi avem o nouă generație care va schimba viitorul. Această generație este generația copiilor născuți după 1990. Ei sunt copiii care au cunoscut numai o lume cu internet. Nu sunt la fel cu oamenii născuți înainte de 1990. S-au născut într-o lume complet diferită și vor crea un viitor diferit. Cum va arăta acest viitor, nu știu exact — știu doar că viitorul pe care îl văd ei nu este viitorul pe care îl văd eu.

Ceea ce știu este că diferența dintre cei bogați și cei săraci va continua să crească. Imaginea unui loc de muncă bine plătit și pe viață devine ridicolă, pe măsură ce țările cu salarii mici încep să concureze global și pe măsură ce companiile fac schimb de idei peste ocean cu viteza luminii. Locurile de muncă au tendința de a migra spre țările unde prețul forței de muncă este cel mai scăzut. Cred că din periferiile marilor orașe se vor ridica tinerii antreprenori cu acces la internet și vor transforma lumea. Cei bogați și plini de mulțumire de sine își vor descoperi luxoasa lor lume tulburată pe măsură ce antreprenorii tineri și flămânzi vor schimba viitorul lumii — unii dintre ei provenind din mahalale.

În era industrială, națiunile bogate ale lumii controlau resursele naturale mondiale, resurse ca: petrolul, metalele, cheresteaua și alimentele. Odată cu dezvoltarea erei informaționale, țările bogate și puternice nu mai dețin monopolul asupra adevăratelor resurse naturale ale lumii — mințile noastre. În lumea invizibilă a internetului, geniile se vor dezlănțui și clasele sociale vechi de secole vor fi șterse. O nouă generație de superbogați va lua naștere.

O nouă economie, o nouă bogăție

Odată cu sosirea noii economii, va fi o explozie de bogăție nouă. Vor apărea noi milionari și miliardari. Banii vor fi făcuți cu viteze superluminice. Întrebarea este: Veți face parte și dumneavoastră din noii bogați sau veți îngroșa rândurile noilor săraci? În anii '50, tatăl meu cel bogat a avut viziunea noii economii și a acționat. Tatăl meu cel sărac a fost strivit de ea. El a ales siguranța financiară în locul libertății financiare — și, la final, nu a avut niciuna.

Deci, unde suntem astăzi?

Piața de acțiuni probabil că își va reveni, dar țineți minte că a durat din 1929 până în 1954 ca piața să își revină la nivelul record de 381. Când piața de acțiuni va reveni, indicele Dow Jones va fi sintetizat din performanțelor unor noi companii. Noi „jetoane albastre" vor domina. Piața proprietăților imobiliare va reveni și ea când va crește populația și se vor găsi, din nou, locuri de muncă. Dar în vechile case vor locui noi familii. Și vor fi și mai mulți oameni ai străzii.

Dar vechea economie, economia așa cum o cunoaștem noi, nu va mai reveni niciodată. Ea a mers mai departe. Vechea economie, apărută cam prin 1954, e pe moarte. Se naște o nouă economie, o economie care va fi condusă de copiii născuți după 1990, tineri care cunosc doar lumea invizibilă, de mare viteză, a internetului.

Persoană isteață, afacere greșită

În timp ce Donald Trump și cu mine lucram la cartea noastră *Why We Want You to Be Rich*, o carte despre clasa mijlocie în scădere, Donald a spus ceva ce m-a marcat puternic: „Am avut mulți colegi de clasă care erau mai isteți decât mine, dar eu fac mai mulți bani decât ei. Unul dintre motive este acela că eu sunt antreprenor și ei au devenit angajați care lucrează pentru firme

mari. Un alt motiv este că s-au dus să lucreze pentru industria greșită. Lucrează pentru industrii pe moarte."

Ascultându-i cuvintele, m-am gândit la propria mea viață. Dacă aș fi urmat sfaturile tatălui meu cel sărac, și eu aș fi fost un angajat într-o industrie pe moarte. Astăzi, absolvenții US Merchant Marine Academy* cu greu găsesc locuri de muncă. Motivul pentru care US Merchant Marine Cadet Corps** moare este același pentru care General Motors moare. Salariul ofițerilor din marina comercială este atât de ridicat încât firmele de shipping și-au pus vasele sub pavilionul altor țări cu salarii mai mici. Prin stabilirea unor salarii atât de mari, sindicatele din ramură au reușit să rămână fără „obiectul muncii".

Când Donald și cu mine stăteam în biroul lui cu vedere spre Central Park și Fifth Avenue, am înțeles că nu aș fi fost acolo dacă aș fi urmat sfaturile tatălui meu cel sărac — o filozofie pe care el a dezvoltat-o din propria experiență în timpul ultimei crize. Cum posibilitatea unei noi crize se întrezărește la orizont, în loc să ne fie frică, Donald și cu mine ne pregătim pentru provocările și timpurile grele care vor veni. Am mai trecut prin asta până acum și, de fiecare dată, am ieșit mai inteligenți și chiar mai bogați.

Globul de cristal

În aprilie 2009, când scriu aceste rânduri, lumea se simte mai bine în ceea ce privește economia. Oamenii sunt mai optimiști. Piața de acțiuni dă semne că-și revine. Lichiditățile curg dinspre aur și conturile de economii înapoi pe piața de acțiuni. Așa cum am afirmat mai devreme, cred că este doar o revenire forțată — o creștere pentru fraieri, una dintre cele mai rele creșteri posibile, dar s-ar putea să greșesc.

Cred că ce e mai rău nu a trecut încă din următoarele motive.

1. Vechile industrii mor. Mulți oameni mai în vârstă depind de dividendele plătite de aceste companii vechi. În această criză, când

* Academia de Marină Comercială a SUA (*n. tr.*).

** Corpul Cadeților din Marina Comercială a SUA (*n. tr.*).

câștigurile scad, multe afaceri taie dividendele. General Electric (GE) a tăiat dividendele cu 68% iar J.P. Morgan cu 86%. Asta înseamnă că, dacă sunteți pensionar care trăiește cu 1 000$ pe lună din dividendele de la GE, astăzi veți primi doar 320$. Dacă trăiți din dividendele de la JP Morgan, trăiți din 140$ și nu din 1 000$.

2. Taxele și impozitele vor crește. Pe măsură ce Statele Unite continuă să tipărească trilioane de dolari, copiii și nepoții noștri vor plăti pentru această harababură cu o creștere a taxelor și a impozitelor. Taxele și impozitele de multe ori îi pedepsesc pe cei care produc și îi recompensează pe cei care înșală, pe cei leneși sau imcompetenți.

De exemplu, Casa Albă a anunțat o limită superioară pentru donațiile caritabile neimpozitate, fapt care îi va afecta negativ pe cei bogați. În 2006, patru milioane de americani au avut un câștig anual brut de 200 000$ sau chiar mai mult. Ei reprezintă mai puțin de 3% din totalul americanilor și totuși ei sunt cei care au făcut 44% din toate donațiile caritabile. Această limitare a deducerilor de impozite înseamnă că multe organizații caritabile vor dispărea și altele, de ordinul milioanelor, vor avea nevoie de ajutor guvernamental, obligând guvernul să crească din nou impozitele și taxele.

În Statele Unite tot mai mulți au plecat „la vânătoare" de bogați. Congresmanul Jerry McNerney (D-CA) a cerut ca bogații să fie impozitați cu 90%. Mulțimile au ieșit în stradă să îi pedepsească pe cei bogați care muncesc — cei care își plătesc taxele și impozitele, creează locuri de muncă și fac donații caritabile. Adevărații bogați, cei care îi influențează pe politicieni și Rezerva Federală, rămân neatinși.

3. Statele Unite sunt cel mai mare datornic din lume. Produsul Intern Brut al Statelor Unite este de peste 14 trilioane dolari. Suma totală a tuturor programelor de refinanțare puse în practică de la începutul acestui an este cam jumătate din PIB.

4. China amenință statutul de etalon al dolarului american. În martie 2009, China a început să vorbească despre aban-

donarea dolarului american ca monedă forte a lumii. Pe termen lung, acest fapt înseamnă că Statele Unite s-ar putea să nu mai fie în stare să își plătească facturile cu bani Monopoly.

5. Consumatorul american este împovărat cu datorie și „jupuit" de lichidități. Conform Biroului de Statistică a Muncii, circa 70% din economia americană este stimulată de cheltuielile consumatorilor și aproape fiecare țară din lume se bazează pe puterea consumatorului american pentru forța sa economică. Consumatorii americani nu mai cheltuiesc, astfel că întreaga lume suferă. Fără multe economii, americanul mediu nu poate rezista unei recesiuni de lungă durată. Dacă recesiunea mai continuă, consumatorul american rămâne fără bani, iar lumea va intra în criză.

6. Șomajul crește. Orice afacere din lume, mare sau mică, încearcă să își reducă cheltuielile. Una dintre căile cele mai rapide și mai ușoare de a face acest lucru este prin reducerea cheltuielilor de personal, concediind angajații.

În martie 2009, rata oficială a șomajului era de 8,5%. În acea lună s-au pierdut aproximativ 694 000 locuri de muncă în Statele Unite — conform Biroului de Statistică a Muncii. Totuși, statisticile despre șomaj nu îi includ pe șomerii care nu și-au căutat loc de muncă în intervalul de 30 de zile sau pe cei care lucrează *part-time* în timp ce așteaptă un loc de muncă *full time*. Când însumezi aceste numere cu cele oficiale, adevărata rată a șomajului atinge 19,1% — conform Shadowstats.com. În timpul Marii Crize, șomajul a ajuns la 24%. În ritmul ăsta, în curând vom ajunge acolo.

7. Tehnologia este invizibilă și relativ ieftină. Astăzi se pot face mai multe afaceri cu mai puțini angajați, ele devenind mai profitabile. Acest fapt va duce, însă, la și mai mult șomaj.

8. Sistemul nostru școlar nu a pregătit elevii pentru era informațională. Tehnologia și aplicațiile ei se schimbă atât de rapid încât absolvenții de colegiu nu sunt înzestrați pentru a reuși pe piață. Astăzi, cei mai mulți dintre absolvenții de facultate sunt depășiți în momentul în care își primesc diploma.

9. Frugalitatea este acum *cool*. Timp de 30 de ani, oamenii au făcut datorii pentru a părea bogați. Era *cool* să te expui cu ultimul model de poșetă de firmă sau să conduci o mașină scumpă. Astăzi este valabil opusul. Oamenii sunt mândri să fie austeri și să cheltuiască banii cu mai multă chibzuință. Acest lucru doar va turna benzină peste criza economică. Așa cum știți din prima parte a acestei cărți, singurul fel prin care putem face ca economia să crească este să ne îndatorăm. Să fii auster poate că este *cool*, dar nu va ajuta economia. Când noi, ca țară, ne oprim din cheltuieli, șomajul crește, iar micile afaceri mor.

O glumă veche

Există o glumă veche care sună cam așa: doi prieteni se plimbă prin pădure când, brusc, un urs apare pe potecă și se îndreaptă spre ei.

„Crezi că putem să fugim mai repede ca el?" întreabă unul dintre ei.

La care celălalt răspunde:

„Nu trebuie să fug mai repede decât ursul, este suficient să fug mai repede ca tine."

Seamănă, cred eu, cu lumea în care trăim. Multe afaceri vor eșua, iar cei puternici vor supraviețui și vor deveni și mai puternici. Din nefericire, generația mea nu e pregătită decât în prea mică măsură pentru viitor. Mulți au luat viața prea ușor prea mult timp. Mulți au o sănătate șubredă, fără o avere care să îi sprijine. Mulți nu au asigurare de sănătate exact acum, când programele guvernamentale pentru spitale nu mai au bani.

Cred că intrăm într-o iarnă financiară lungă și grea. Vestea bună este că primăvara va veni, florile vor înflori și se va naște o nouă viață. În cele din urmă vom ieși din criza financiară dar, din nefericire, milioane de oameni vor fi abandonați. Pentru binele lor, sper că președintele îi va putea salva.

După părerea mea, contează prea puțin ceea ce fac politicienii pentru salvarea economiei. În final, ei tot pe cei bogați îi vor salva în numele refinanțării economiei.

Ceea ce contează cu adevărat este ceea ce veți face *voi* ca să vă salvați. Nu este nevoie să fugiți mai repede decât ursul. Este suficient să fugiți mai repede decât cei care așteaptă să fie salvați.

Este o veste bună pentru cei care sunt gata să intre într-o lume nouă: este cel mai potrivit moment pentru cei care vor să studieze, să învețe repede, să muncească serios și să nu se alăture corului negativiștilor. Învățați din trecut pentru a avea succes în viitor. Acum este momentul vostru de a deveni bogați, dacă vreți.

Înainte de a merge mai departe cu parte a doua a cărții, haideți să trecem în revistă cele cinci noi reguli ale banilor pe care le-am discutat până acum. Ele sunt esențiale ca să învingem conspirația cu propriile sale arme.

Noua regulă a banilor #1: Banii sunt cunoaștere. Astăzi, activele tradiționale nu vă vor îmbogăți și nu vă vor asigura financiar. Puteți pierde bani în afaceri, proprietăți imobiliare, acțiuni, obligațiuni, bunuri și chiar aur. Cunoașterea vă face bogați, iar lipsa cunoașterii vă face săraci. În această lume nouă, cunoașterea reprezintă noii bani.

Subiectul părții a doua este cum să vă dezvoltați cunoașterea financiară.

Noua regulă a banilor #2: Învață cum să folosești datoria. După 1971, dolarul american dintr-un capital a devenit un risc de îndatorare. Datoria a explodat deoarece băncile au putut inventa mai mulți bani creând mai multă datorie. Catastrofa datornicilor cu risc ridicat (subprime) a fost generată de datornicii cu risc ridicat și de băncile cu risc ridicat. Evident, atât cei săraci cât *și* cei bogați au nevoie să învețe cum să folosească mai bine datoria.

Datoria nu este rea. *Utilizarea greșită* a datoriei este rea. Datoria te poate îmbogăți și tot datoria te poate sărăci. Dacă vrei să te descurci bine financiar, trebuie să înveți cum să folosești datoria, nu cum să abuzezi de ea.

Subiectul părții a doua a acestei cărți este cum să înveți să folosești datoria bună ca să îți faci viața mai bogată și cum să te poziționezi pentru a fi protejat financiar.

Noua regulă a banilor #3: Învață să controlezi cash flow-ul. După ce dolarul a devenit datorie, scopul jocului a fost cum să te înglodeze pe tine și pe mine în datorii. Când ești dator, cash flow-ul este *dinspre* tine *spre* ceilalți. Astăzi, mulți oameni au

probleme financiare pentru că prea mulți bani le curg din buzunare și prea puțini le intră. Dacă vreți să fiți protejați financiar, trebuie să învățați cum să faceți să curgă tot mai mult cash spre buzunarele voastre.

În partea a doua a acestei cărți va fi vorba despre cum să preluați controlul asupra cash flow-ului personal, atât finanțele care intră, cât și cele care ies.

Noua regulă a banilor #4: Pregătește-te pentru timpuri rele și vei avea numai timpuri bune. Ultima criză l-a făcut pe tatăl meu cel bogat foarte bogat, iar pe tatăl meu cel sărac foarte sărac. Unul dintre tați a văzut criza ca pe o oportunitate, celălalt a văzut-o ca pe o criză.

Generația mea a cunoscut numai timpuri bune. Mulți dintre congenerii mei nu sunt pregătiți pentru timpuri rele. Eu o duc bine astăzi pentru că am început să mă pregătesc pentru vremuri grele acum mai mult de 20 de ani. Pregătindu-mă pentru vremuri grele, o duc bine în vremurile bune.

Partea a doua vă va spune cum să o duceți bine în vremuri grele și chiar mai bine în vremuri bune.

Noua regulă a banilor #5: Nevoia de viteză. Banii au evoluat de la barter la bani digitali pe măsură ce sistemul financiar mondial prindea viteză. Astăzi, cei lenți sunt lăsați în urmă. O persoană bine poziționată poate tranzacționa 24/7. Decât să câștige bani cu luna, oamenii pot câștiga bani cu secunda.

Autoexaminarea

Pe măsură ce avansăm în partea a doua a *Conspirației celor bogați* este important să vă întrebați:

1. Cum ești plătit: cu luna, ora, minutul sau secunda?
2. Câștigi bani 8 ore pe zi sau 24/7?
3. Dacă nu mai lucrezi, banii vin în continuare?
4. Ai mai multe surse de venit?
5. Dacă ești angajat, lucrezi pentru un angajator abandonat de sistem?
6. Prietenii și familia merg înainte sau au fost abandonați financiar?

Comentariul cititorilor:

Am participat la câteva cursuri și am citit câteva cărți despre bogăție și dezvoltare personală, dar nu știam cum să creez venit pasiv. Am învățat o lecție mai dureroasă despre venitul pasiv: sunt liber-profesionist, iar în noiembrie trecut am avut o operație la picior. Nu am putut lucra timp de trei luni, iar în acel timp a trebuit să mă bazez pe economii. Experiența m-a învățat cât de important este venitul pasiv. Acum sunt ocupat cumpărând proprietăți și căutând ocazii de investiții.

henri54

Doar tu poți răspunde *cinstit* la aceste întrebări. Numai tu știi dacă ești mulțumit *financiar* cu propria ta viață. Numai tu poți să faci schimbări *zilnice* în viața ta.

Dacă ești gata să faci schimbări și plănuiești un viitor mai bun din punct de vedere financiar, atunci restul acestei cărți îți este dedicat.

CAPITOLUL 7

Care este numele jocului tău?

Întrebare: *Ce sfat ai avea pentru o persoană obișnuită?*
Răspuns: Să nu fie obișnuită.

Regula 90-10

Cei mai mulți dintre noi știu ceea ce se numește, în mod curent, regula 80-20. Principiul afirmă că, pentru multe evenimente, cam 80% din efecte sunt produse de 20% dintre cauze. Este cunoscută și sub numele de principiul lui Pareto, *regula celor puțini și esențiali.* I s-a dat numele după economistul italian Vilfredo Pareto, care a observat că 80% din pământul din Italia era în proprietatea a 20% dintre locuitori — cei puțini și esențiali. În afaceri, o regulă elementară bună este că 80% din afacerile tale vin de la 20% dintre clienți — deci, ai mare grijă de ei.

Tatăl meu cel bogat a dus această regulă un pas mai departe. El credea că 90% din bani sunt câștigați de 10% din oameni. El a numit-o „regula 90-10 a banilor". De exemplu, dacă te uiți la jocul de golf, aș spune că 10% dintre cei ce joacă golf câștigă 90% din bani. În America, astăzi, aproximativ 90% din bogăție este în proprietatea a 10% din populație.

Dacă vrei să câștigi jocul banilor, nu te poți plasa la mijlocul clasamentului. Trebuie să fii în eșantionul de 10% de la vârf.

Sfaturi financiare pentru oamenii medii

Unul dintre motivele pentru care 90% din oameni sunt mediocri din punct de vedere financiar este că ei urmează sfaturi mediocre, ca de exemplu:

1. „Du-te la școală."
2. „Găsește-ți un loc de muncă."
3. „Muncește din greu."
4. „Economisește bani."
5. „Locuința ta este un activ și este cea mai mare investiție a ta."
6. „Trăiește sub nivelul posibilităților."
7. „Plătește-ți datoriile."
8. „Investește pe termen lung într-un portofoliu diversificat de acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale."
9. „Ieși la pensie și guvernul te va sprijini."
10. „Trăiește fericit până la adânci bătrânețe."

Comentariul cititorilor:

Răposatul meu tată, care a fost judecător și apoi bancher de investiții, mi-a spus că piața de acțiuni era singura soluție. Mi-a mai spus și că proprietățile imobiliare erau o investiție stupidă, cu riscuri enorme. Nu credea în venitul pasiv. A murit anul trecut, iar posesiunile lui au fost evaluate în această primăvară. Averea lui netă a coborât cu 87% din momentul morții lui până când s-a făcut succesiunea. Ceea ce dorea cu atâta ardoare să lase copiilor lui a dispărut aproape în totalitate.

Fred Gray

Tatăl meu spunea întotdeauna: „Nu este nimic rău să fii mediocru". Nu am înțeles niciodată această afirmație. Eu simt că trebuie de fiecare dată să faci cât poți mai bine și, ca urmare, nu vei mai fi mediocru.

arnei

Basmele despre bani

Am adăugat la lista de mai sus „Trăiește fericit până la adânci bătrâneți" pentru că eu numesc sfaturile financiare de mai sus *basmele despre bani.* Și oricine știe că numai în basme oamenii trăiesc fericiți până la adânci bătrâneți. Acestea sunt aceleași basme în care a crezut generația celui de-al Doilea Război Mondial. Dar aceste basme nu sunt realitatea.

Mulți oameni de vârsta mea, generația războiului din Vietnam, incluzând și câțiva prieteni de ai mei care, cândva, o duceau bine, au acum probleme financiare pentru că au crezut în aceste basme. Mulți dintre ei speră și se roagă ca piața acțiunilor să revină la aceleași valori, ca să poată să iasă la pensie.

Astăzi, există copii de vârsta facultății care se tem că nu vor găsi un loc de muncă când vor termina studiile. Și ei cred în aceste basme, mai ales în „Du-te la școală" și „Găsește-ți un loc de muncă".

Conspirația dorește ca noi să credem în basme. Supunându-ne aceste basme, 90% dintre noi devin pioni în jocul celor bogați. Cei mai mulți oamenii știu doar cele zece povești de mai sus și nimic despre realitatea banilor și, ca urmare, puțini cunosc numele jocului.

Care este numele jocului

Pentru conspiratori, numele jocului este *cash flow* — să te afli printre cei 10% care strâng cash flow de la ceilalți 90%. Conspiratorii vor ca noi să credem în cele zece basme de mai sus, pentru că, în acest fel, râul de bani curge de la noi către ei.

Acum, parcă vă aud spunând: „Greșit! Ceea ce faci este reclamă la propriul joc, CASHFLOW." Și asta fac; îmi fac reclamă la propriul joc. Sunt mândru de el și de laudele pe care le-am primit. De fapt, se numește „Monopoly pe steroizi". Totuși, CASHFLOW nu este doar un joc: el este adevăratul joc al conspirației. Scopul conspirației este să vă ia banii și să-i facă să curgă din buzunarele voastre către buzunarele conspiratorilor.

Așa cum peștele nu vede apa, mulți oameni nu pot vedea conspirația. Și totuși, așa cum peștele este înconjurat de apă, la fel suntem și noi înconjurați de conspirație. Bogat sau sărac, educat sau needucat, cu sau fără loc de muncă, toți suntem implicați în jocul cash flow-ului. Diferența este că unii manevrează jocul, iar alții sunt pioni în joc.

Ca să vă ajut să înțelegeți mai bine acest joc, vă ofer în cele ce urmează câteva exemple despre felul în care este jucat în viața reală.

EXEMPLUL #1: O EDUCAȚIE BUNĂ NU ESTE SUFICIENTĂ

Mulți studenți sau părinții lor s-au îndatorat făcând credite pentru studii. Mai mult, în timpul facultății, studenții pot obține carduri de credit, ceea ce contribuie la creșterea datoriilor. Când un student ia un credit sau semnează pentru un card de credit, banii se scurg din buzunarul studentului timp de mulți ani pentru plata datoriei făcute cu creditele și cu cardurile de credit. Conspirația iubește studenții, pentru că studenții sunt o sursă minunată de bani. De obicei, sunt naivi din punct de vedere financiar și de multe ori cred că un card de credit înseamnă bani gratis. Mulți studenți învață că acest lucru nu este adevărat în modul cel mai neplăcut — și, desigur, cei mai mulți dintre ei nu învață nimic. Școala este un loc minunat în care poți să îi înveți pe oameni cum să facă să scoată banii din propriile buzunare și să-i îndrepte spre buzunarele celor bogați.

Absolvenții, plini de datorii, intră pe piața muncii, își găsesc un loc de muncă bun, acumulează și mai multe datorii și asistă cum cash flow-ul lor ajunge la guvern prin intermediul impozitelor. Cu cât câștigă mai mult, cu atât mai mare este procentul impozitelor. Pentru a economisi bani, mănâncă la McDonald's, iar cash flow-ul merge către McDonald's. Își depun salariul în bancă, iar cash flow-ul merge către bancă sub formă de taxe și comisioane de fiecare dată când folosesc bancomatul pentru a-și retrage *propriii* bani. Își cumpără o mașină, iar cash flow-ul merge către firma producătoare de mașini, către compania finanțatoare, către compania petrolieră, către asigurarea auto și, desigur, către guvern, ca impozit pe mașină și taxe de înmatriculare. Își cumpără

o casă iar cash-ul curge din buzunarele proprii pentru a plăti ipoteca, asigurarea, televiziunea prin cablu, apa, căldura, electricitatea și impozitul pe casă. În fiecare lună, cash-ul curge către Wall Street pentru a fi investit în fonduri mutuale pentru planurile de pensionare și curge apoi dinspre fondurile mutuale către managerii acestor fonduri sub formă de comisioane și costuri. Mai târziu, când oamenii sunt bătrâni și fragili, cash-ul curge spre căminele de bătrâni. Și atunci când mor, cash-ul curge pentru plata taxelor pentru ceea ce au lăsat după ei ca moștenire. Pentru majoritatea oamenilor, întreaga lor viață este o prelungă încercare de a ține pasul cu banii care pleacă din buzunarele lor.

Motivul pentru care 90% din oameni se luptă financiar este că lichiditățile totdeauna curg către altcineva sau altceva — curg către acei 10% care știu cum merg lucrurile. Cu cât muncesc mai asiduu cei 90% și cu cât câștigă mai mult, cu atât mai mult cash va curge către ceilalți 10%.

Asta este povestea tatălui meu cel sărac. A muncit din greu. S-a întors la școală pentru calificări superioare și training specializat. A câștigat mai mulți bani si a economisit o parte din ei, dar nu a avut niciodată controlul cashului care pleca de la el. Când și-a pierdut locul de muncă și a fost obligat să stea pe bară, nu mai venea niciun ban către el (intrări) — și totuși trebuia să-și plătească obligațiile (ieșiri). Chiar avea probleme financiare.

Școala nu îi învață pe copii despre cash flow. Dacă școlile au lecții de educație financiară, îi învață pe copii doar cum să economisească bani într-o bancă și cum să investească în fonduri mutuale — educându-i, de fapt, cum să-și trimită banii către cei bogați.

Dacă ar fi să conduc eu sistemul școlar, aș organiza cursuri despre cum să îți controlezi *ieșirile* de cash flow și cum să creezi *intrări* de cash flow. Acest concept va fi discutat în detaliu în capitolele ce urmează.

EXEMPLUL #2: CE A FOST PRIMUL, TELEFONUL MOBIL SAU CASH-FLOW-UL?

Răspunsul este, evident, cash flow-ul. Nu ar fi existat niciodată un telefon mobil fără cash flow — indiferent cât de util este. Cash flow-ul este singura forță din spatele inovației. Odată ce

investitorii au înțeles oportunitatea pe care telefoanele mobile o reprezentau pentru cash flow, s-au strâns bani pentru dezvoltarea unei rețele globale de telefonie mobilă. Fără capacitatea de a produce fluxuri financiare, nimeni nu ar fi fost interesat în dezvoltarea rețelei.

De fiecare dată când folosiți telefonul mobil, cash-ul pleacă din portofelul vostru către portofelele afacerii cu telefoane mobile. Aceștia intră în afacerea cu telefoane mobile, dar *totul se reduce la cash flow*.

Astăzi există multe produse, servicii sau afaceri extraordinare, care ar putea salva lumea, dar, fără cash curgând de la consumator către cei bogați, acele produse sau afaceri nu sunt finanțate. Dacă veți lansa un nou produs sau începe o nouă afacere, trebuie să fiți conștienți de fluxul financiar. Dacă afacerea dumneavoastră creează suficient cash flow numai pentru voi, șansele de a atrage investitori sau de a crește sunt mici.

EXEMPLUL #3: PIAȚA DE ACȚIUNI S-A PRĂBUȘIT

Prăbușirea pieței de acțiuni în 2007 era un semnal că fluxul de bani mergea dinspre piață către alte active. Când piața se prăbușește aproape sigur 90% dintre investitori au pierdut bani, pentru că i-au deplasat prea încet. Au fost atât de lenți pentru că li s-a spus basmul financiar despre investițiile pe termen lung într-un portofoliu bine diversificat de fonduri mutuale.

Cei 10% care nu cred în basmele financiare deja își mutaseră banii în zone mai sigure, cum ar fi aurul, care a crescut rapid pe măsură ce piața se prăbușea. Odată cu retragerea numerarului de pe piața acțiunilor, investitorii în fonduri mutuale au pierdut, iar cei care au investit în aur au câștigat. Același lucru s-a întâmplat și cu piața proprietăților imobiliare, când balonul locuințelor a explodat iar numerarul a început să plece în altă parte, lăsându-i pe proprietarii de locuințe cu case cărora le scăzuse valoarea.

Cunoașterea reprezintă noii bani

Jocul cash flow-ului este unul dintre motivele pentru care Noua regulă a banilor #1 este *Banii sunt cunoaștere*. Fără educație

financiară în școli, elevii termină studiile bine educați într-o mulțime de domenii, dar fără să știe de jocul cash flow-ului — care, cred eu, este cel mai important subiect. Majoritatea elevilor și studenților termină studiile și muncesc apoi din greu ca să aibă intrări de numerar, dar pe care le controlează însă în mică măsură. În fiecare lună, cantitatea de bani care iese crește tot mai mult comparativ cu cea care intră, fapt ce îi determină să muncească și mai mult sau să se afunde și mai tare în datorii pe cardul de credit.

Siguranța locului de muncă este foarte importantă pentru majoritatea oamenilor, pentru că ei au foarte puțin control asupra cash flow-ului, mai exact, asupra ieșirilor de numerar. Din această cauză, mulți „guru" financiari îi sfătuiesc să renunțe la cardurile de credit și să trăiască sub nivelul încasărilor. Acesta este sfatul financiar pentru cei 90% care au nevoie să își controleze ieșirile de numerar. Ceilalți 10% știu cum să facă în așa fel încât fluxurile financiare să curgă spre ei și când nu muncesc.

Când este vorba despre investiții, investitorul mediu are foarte puțin control asupra cash flow-ului. În planurile tradiționale de pensie, banii curg din salariile angajaților chiar înainte de a-i primi și se duc spre planul de pensii 401(k). Fondurile mutuale iau apoi banii investitorilor și scot bani în mod legal prin taxe și cheltuieli ascunse.

Ani de zile am criticat fondurile mutuale. Ele sunt instrumente de investiții teribile, gândite pentru oamenii mediocri din puncte de vedere financiar. De-a lungul timpului, mulți experți financiari mi-au ripostat, pentru că ei sunt sponsorizați de fondurile mutuale. În programele de televiziune și în publicațiile financiare populare veți vedea acești apologeți ai fondurilor mutuale oferind aceleași sfaturi vechi: investiți, pe termen lung, într-un portofoliu diversificat de fonduri mutuale. Este un sfat mediocru pentru investitori mediocri; nu este un sfat bun.

Unul dintre eroii mei este John Bogle, fondatorul grupului Vanguard. Ca inventator al fondului index *(index fund)*, care ține costurile jos, reducând cheltuielile de administrare, este, și el, un critic al fondurilor mutuale tradiționale. Într-un interviu dat pentru *SmartMoney* el a afirmat că un investitor în fonduri

mutuale pune 100% din bani, își asumă 100% din riscuri și îi revin doar 20% din câștiguri — dacă există câștiguri. Fondurile mutuale iau 80% din profituri prin intermediul taxelor și cheltuielilor. Pentru a face lucrurile și mai rele, în 2009, în contextul în care o groază de bani au părăsit piețele de acțiuni, fondurile mutuale au început să își crească taxele și cheltuielile. Asta înseamnă și mai mulți bani plecând din buzunarele investitorilor.

În cartea sa *The Battle for the Soul of Capitalism*, Bogle mai spune și că fondurile mutuale și bancherii vorbesc despre magia compunerii dobânzii, dar nu vorbesc despre puterea *compunerii costurilor*, fapt ce diminuează semnificativ câștigurile nete pe care le aveți. Am un respect deosebit pentru Bogle pentru că a spus adevărul despre una dintre cele mai importante forțe ale conspirației, industria fondurilor mutuale. Mi se pare că foarte puține publicații sau canale de televiziune au curajul să critice această industrie, pentru că nu vor să piardă veniturile din publicitate care vin de la fondurile mutuale.

NOUA REGULĂ A BANILOR #6: ÎNVAȚĂ LIMBAJUL BANILOR

Când un absolvent de liceu se duce la facultatea de medicină, el va învăța limbajul medicinei și, în scurt timp, va vorbi despre tensiune sistolică, diferențiind-o de cea diastolică. Când m-am dus la școala de aviație, a trebuit să învăț limbajul pilotajului. În foarte scurt timp am folosit cuvinte ca *altimetru, eleron, manșă*. Când m-am mutat la elicoptere, am învățat alte cuvinte: *ciclic, pas colectiv, rotor*. Nu aș fi putut să fiu pilot fără să cunosc aceste cuvinte.

La școala de duminică am fost învățat fraza: „Și cuvântul S-a făcut trup." Altfel spus, devii propriile tale cuvinte.

În 1903, când, cred eu, conspiratorii au preluat sistemul nostru școlar, ei au înlăturat limbajul banilor, înlocuindu-l cu limbajul învățătorilor și al profesorilor, cu vorbe gen *algebră* și *calcul*, cuvinte rar folosite în lumea reală. Principalul motiv pentru care 90% din populație are probleme financiare este că nu li s-a explicat niciodată limbajul banilor.

Comentariul cititorilor:

Noi gândim cu ajutorul limbajului şi, ca urmare, nu putem conceptualiza ceea ce nu putem descrie prin limbaj. Din această cauză cunoaşterea limbajului banilor şi stăpânirea acestui limbaj sunt căile prin care învăţăm concepte despre ce sunt banii cu adevărat şi despre felul în care aceştia funcţionează. Doar aşa putem lua propriile noastre decizii financiare şi nu mai trebuie să fim conduşi de „experţi" sau să urmăm orbeşte sfaturile convenţionale. În acest fel putem depăşi ideea de „nu sunt suficient de deştept ca să fac asta; acest lucru depăşeşte puterea mea de înţelegere". Dacă înveţi limbajul, atunci poţi înţelege şi controla propriile rezultate.

buzzardking

Alăturându-vă celor 10%

Când învăţaţi limbajul banilor, învăţaţi limbajul conspiraţiei. Investind puţin timp în fiecare zi ca să învăţaţi limbajul banilor, aveţi o şansă mai bună de a deveni unul dintre cei 10% — cei puţini, dar esenţiali. Şi, mai important, învăţând limbajul banilor, veţi diminua riscul de a fi prostiţi de falşii profeţi ai banilor — aceiaşi falşi profeţi care vă sfătuiesc să economisiţi bani, să vă cumpăraţi o casă, să nu intraţi în datorii şi, dacă aveţi deja datorii, să le plătiţi cât mai repede şi să investiţi pe termen lung într-un portofoliu bine diversificat de fonduri mutuale.

Vestea bună este că nu costă mult să îi învăţăm pe copii vocabularul banilor; nu este nevoie de o creştere masivă a finanţării educaţiei — doar ceva bun-simţ. Dacă şcoala i-ar învăţa, pur şi simplu, pe elevi limbajul banilor, problemele financiare şi sărăcia ar fi reduse. Dacă ar învăţa tot mai mulţi copii limbajul banilor, ar exista mai mulţi antreprenori care ar crea noi locuri de muncă, în loc să le creeze guvernul.

Din paginile care urmează veți afla câteva dintre cuvintele de bază care descriu banii și investițiile, noțiuni de care veți avea nevoie ca să vă alăturați celor 10%.

Cuvintele ne formează atitudinile, iar atitudinile formează realitatea noastră

Viața este o atitudine. Dacă vrei să îți schimbi viața, schimbă-ți, în primul rând, limbajul și-ți vei schimba, astfel, atitudinea. Redau, în cele ce urmează, câteva dintre stereotipiile legate de bani.

„Nu voi fi niciodată bogat" sunt cuvintele unei persoane cu o atitudine de om sărac. Probabil că va avea probleme financiare întreaga sa viață. Când o persoană spune: „Nu mă interesează banii", ea, de fapt, alungă banii de propriile buzunare. Când aud: „E nevoie de bani ca să faci bani", răspund: „Nu, banii încep cu cuvinte, iar cuvintele sunt gratis". Când cineva spune: „Investițiile sunt riscante", răspund: „Investițiile nu sunt riscante. Lipsa unei educații financiare și aplicarea sfaturilor financiare proaste sunt riscante." Cuvintele mele arată o perspectivă diferită și o atitudine diferită față de bani și investiții comparativ cu o persoană care are mentalitate de om sărac.

Cunoașterea începe cu cuvintele

Deoarece banii sunt cunoaștere, rezultă că această cunoaștere începe cu vorbele. Cuvintele sunt carburantul creierului nostru, iar cuvintele dau formă realității. Dacă folosești cuvintele greșite, cuvinte de om sărac, vei avea gânduri de om sărac și o viață de om sărac. Să folosești cuvinte de om sărac este totuna cu a folosi carburant de calitate proastă pentru mașina ta. Vă prezint, în continuare, câteva exemple despre modul în care suntem afectați de cuvinte.

CUVINTELE UNUI OM SĂRAC

Este ușor de spus când o persoană este săracă doar ascultând-o. De exemplu:

1. „Nu voi fi bogat niciodată."
2. „Nu mă interesează banii."
3. „Guvernul trebuie să aibă grijă de oameni."

CUVINTELE CUIVA DIN CLASA DE MIJLOC

Clasa mijlocie folosește un set diferit de cuvinte:

1. „Am un serviciu sigur și bine plătit."
2. „Casa mea este cea mai mare investiție a mea."
3. „Investesc într-un portofoliu bine diversificat de fonduri mutuale."

CUVINTELE UNUI OM BOGAT

Ca și săracii sau cei din clasa mijlocie, cei bogați au cuvinte care-i particularizează.

1. „Caut angajați buni ca să lucreze pentru mine."
2. „Caut finanțare pentru achiziția unei clădiri de 100 apartamente."
3. „Strategia mea este să îmi fac compania publică printr-o OPI — Ofertă publică inițială."

Puteți arăta diferența dintre aceste cuvinte? Ce fel de realitate pune în evidență fiecare set de cuvinte? Repetând lecția de la școala de duminică: „Și Cuvântul S-a făcut trup." Noi chiar devenim cuvintele noastre.

Câștiguri de capital versus *cash flow*

În capitolele care urmează vă voi prezenta câțiva termeni de bază indispensabili unei persoane care vrea să facă parte din cei 10%.

Doi termeni foarte importanți din această categorie sunt *câștiguri de capital* și *cash flow*. Așa cum am spus mai înainte, cel mai important termen este *cash flow*, deoarece cash flow este numele jocului conspirației. Motivul pentru care 90% din oameni au pierdut bani atunci când piețele de acțiuni și de proprietăți imobiliare

au început să se prăbușească în 2007 este că, în loc să joace urmând regulile cash flow-ului, ei au jucat jocul *câștigurilor de capital.* Oamenii care urmează regulile câștigurilor de capital speră, de cele mai multe ori, că prețul locuinței lor va crește sau că piața de acțiuni va crește. Totuși, cuiva care investește pentru cash flow, nu prea îi pasă dacă piața sau prețul unei locuințe crește sau scade.

Un alt termen important care se referă la câștigurile de capital și cash flow este *valoare netă.* Auziți deseori cum se laudă unii cu valoarea lor netă pentru că și-au cumpărat o locuință scumpă sau pentru că sunt proprietarii unui mare număr de acțiuni scumpe. Problema cu valoarea netă este că, pe piețe cum este cea în care ne aflăm acum, este *fără valoare.*

Valoarea netă este de multe ori măsurată prin câștigurile de capital. De exemplu, când cumpărați o locuință de un milion de dolari, ea este, tehnic vorbind, parte a valorii dumneavoastră nete, dar dacă nu o puteți vinde cu un milion de dolari, ci doar cu 500 000$, iar creditul pe care l-ați luat este de 700 000$, valoarea ta netă este *fără valoare.*

Și nu numai indivizii gândesc în felul acesta. Astăzi, termenul *„evaluare la valoarea de piață"* este doar un alt fel de a spune *valoarea netă* a unei corporații sau bănci. Companiile au fost îndrăgostite de această evaluare în raport cu piața atunci când economia era puternică, pentru că făcea ca balanțele lor contabile să arate bine. Acum, când piața a scăzut, evaluarea în raport cu piața are un efect negativ asupra multor companii, deoarece valoarea lor netă este tot mai mică pe zi ce trece.

În loc să folosesc valoarea netă, eu folosesc cash flow-ul pentru a-mi măsura bogăția. Banii care îmi vin lunar din investițiile pe care le-am făcut reprezintă adevărata bogăție — nu o abstracțiune despre valoare care poate fi adevărată sau nu.

Deși traversăm o perioadă de criză, soția mea, Kim, și cu mine ne descurcăm bine financiar, pentru că afacerile noastre și investițiile noastre se concentrează pe *cash flow.* Motivul pentru care am fost capabili să ne „pensionăm" devreme — Kim la 37 de ani, iar eu la 47 — este că am luat decizia conștientă să investim pentru cash flow. În 1994 câștigam anual aproximativ 120 000$

prin cash flow (venit pasiv) din investițiile noastre. Astăzi, câștigul nostru anual este de zece ori mai mare, chiar și în timpul crizei financiare, deoarece am continuat să investim în cash flow.

Unul dintre vecinii noștri de pe stradă este unul dintre cei mai bogați oameni din Arizona. Cam acum cinci ani, el a venit pe la noi și ne-a mulțumit pentru jocurile și cărțile noastre. Cu un zâmbet întins pe toată fața, ne-a spus: „Joc jocul vostru CASHFLOW cu copiii și nepoții mei. În sfârșit, pot să le explic ceea ce fac. Ani de zile, copiii și nepoții mei se întrebau de ce nu am un loc de muncă normal, la fel ca părinții prietenilor lor. Ani de zile nu le-am putut explica exact ceea ce făceam."

Patru case verzi

Când aveam nouă ani, tatăl meu cel bogat mi-a început educația financiară jucând cu mine Monopoly. Mulți ani am jucat împreună acest joc, ore în șir. Când l-am întrebat de ce îl jucam atât de des, mi-a răspuns: „Formula pentru a fi foarte bogat se găsește pe această placă de joc."

„Și care e?" l-am întrebat eu.

„Să schimbi patru case verzi pe un hotel", mi-a răspuns el.

Când aveam 15 ani, întorcându-mă de la școala din New York la care mă duceam, am descoperit că tatăl meu cel bogat a cumpărat un mare hotel, chiar pe plaja Waikiki. Pe parcursul a zece ani, de la 9 la 19 ani, l-am urmărit pe tatăl meu cel bogat crescând de la un mic om de afaceri, până la unul dintre jucătorii principali de pe piața de afaceri din Hawaii. Secretul succesului lui a fost că a investit în cash flow.

Când eram tânăr, tatăl meu cel bogat își învăța propriul fiu și pe mine nuanțele jocului Monopoly. De exemplu, lua o carte și întreba: „Cât venit primești dacă ai o casă verde pe proprietatea ta?"

Eu răspundeam: „Zece dolari."

„Și cât ai primi dacă ai avea două case pe aceeași proprietate?"

Eu răspundeam: „Douăzeci de dolari."

Înțelegeam matematica elementară. Să ai 20$ ar fi mult mai bine decât să ai 10$. Așa ne învăța tatăl meu cel bogat pe fiul lui și pe mine: să ne concentrăm pe *cash flow* — nu pe *câștigurile de capital.*

Concentrarea pe cash flow

După 1971, când Nixon a desprins dolarul de standardul aur, inflația a început să se strecoare în sistemul economic. Oamenii știau că ceva era în neregulă dar, fără prea multă educație financiară, nu își dădeau seama ce nu merge. În 1980 aurul ajunsese la 850$ uncia, iar argintul la 50$, în vreme ce inflația o luase razna.

Pe vremea președintele Reagan, președintele Rezervei Federale, Paul Volcker, a pus piciorul în prag și a ridicat rata dobânzii federale la 20% în efortul de a opri inflația. Atunci, un nou cuvânt a intrat în vocabularul obișnuit: *stagflație*, ceea ce însemna că economia stagna (oamenii și afacerile nu mai făceau bani) și totuși inflația creștea (lucrurile deveneau mai scumpe).

Îmi aduc aminte că mergeam la restaurant și vedeam pe meniuri prețurile schimbate de mai multe ori. Creșteau aproape lunar. Mediul de afaceri înghețase în mare măsură și totuși prețurile creșteau pentru a acoperi costurile în creștere.

Chiar dacă ipoteca pe locuințe avea rate foarte ridicate, cam de 12-14%, prețul locuințelor începuse să explodeze. Am cumpărat un condominium în Waikiki în 1973 cu 30 000$ și l-am vândut după doi ani cu 48 000$. Am cumpărat trei condominiumuri pe insula Maui pentru 18 000$ fiecare și le-am vândut pentru 48 000$ fiecare, câștigând cam 90 000$ într-un an, aproape de șase ori mai mult față de cât câștigam ca pilot al marinei. Credeam că sunt un geniu financiar.

Mulțumesc lui Dumnezeu că tatăl meu cel bogat m-a adus cu picioarele pe pământ și mi-a băgat în cap ceva bun-simț. Uite-așa a început următoarea fază a educației mele financiare. Nu mai

eram copilul de 10 ani jucând Monopoly cu un tată bogat. Acum aveam peste 20 de ani și jucam Monopoly în viața reală.

Cu răbdare, tatăl cel bogat mi-a reamintit diferențele dintre *câștigurile de capital* și *cash flow*. A fost un lucru foarte bun. De fiecare dată când vindeam o proprietate, investeam pentru *câștiguri de capital*. Tatăl meu cel bogat m-a informat că legile referitoare la taxe și impozite erau diferite pentru câștigurile de capital față de cele pentru cash flow, așa cum sunt și astăzi. „Investește pentru *cash flow*" au fost cuvintele tatălui meu cel bogat. „Amintește-ți lecțiile pe care le-ai învățat de la mine cu ani în urmă, la Monopoly. Investiția în câștiguri de capital seamănă cu jocurile de noroc."

Ca atunci când eram copil, a luat una dintre cărțile de joc de Monopoly și a spus: „Cât primești pentru o casă verde?"

Luând cartonul în mână, am răspuns: „Zece dolari." Deși acum aveam aproape 30 de ani, îmi amintesc lecțiile lui despre diferențele dintre câștigurile de capital și cash flow; lecții pe care le-am învățat pe când eram copil, dar pe care le uitasem, odată ajuns adult.

„Bine", a spus, plin de răbdare, tatăl meu cel bogat. „Și cât primești pentru două case?"

„Douăzeci", am răspuns eu.

„Bine", a spus, perseverent, tatăl meu cel bogat. „Să nu uiți acest lucru niciodată. Investește în cash flow și nu vei mai purta niciodată grija banilor. Investește în cash flow și nu vei fi niciodată distrus de tendința pieței. Investește în cash flow și vei fi un om bogat."

„Dar, am spus eu, e mai ușor să faci bani din câștiguri de capital. Prețurile proprietăților imobiliare explodează. Să găsești investiții care produc cash flow este dificil."

„Știu", a spus tatăl cel bogat. „Doar ascultă ce vreau să-ți spun. Nu lăsa lăcomia și banii făcuți ușor să se amestece cu transformarea ta într-un om bogat și înțelept financiar. Să nu amesteci niciodată *câștigurile de capital* cu *cash flow-ul*."

Comentariul cititorilor:

Când eram tânăr, tatăl meu mi-a dat niște proprietăți pe care le-am vândut mai târziu. Mi-am luat un serviciu și am investit în fonduri mutuale — ca toți ceilalți. Când am jucat jocul CASHFLOW am înțeles cât este de important să ai investiții care să creeze cash flow pentru mine. Nu înțelesesem cât de bine m-aș fi descurcat dacă aș fi păstrat proprietățile pe care le-am avut și dacă aș mai fi cumpărat și altele. Dacă aș fi făcut-o când eram tânăr, acum aș fi fost într-o poziție foarte puternică. Am început din nou să cumpăr proprietăți care să îmi aducă venituri.

miamibillg

Cash-flow-ul este mai dificil

După 1971 prețurile au crescut, dar salariile nu au ținut pasul cu inflația. În același timp, locurile de muncă erau exportate peste ocean. Simțind că ceva nu era în regulă cu banii noștri și dorind să se îmbogățească rapid, oamenii au început să investească în câștigurile de capital. Oamenii intuiau că dolarul american devine fără valoare, astfel că s-au oprit din economisirea banilor și au început să investească în lucruri care se apreciau, indiferent de inflație. Unele din lucrurile în care investeau au fost arta, antichitățile, mașinile vechi, păpușile Barbie, carduri de baseball și vinuri de colecție — dar piața acțiunilor și proprietăților imobiliare au fost categoriile de investiții cele mai populare pentru cei care investeau în câștiguri de capital. Mulți oameni au devenit foarte bogați împrumutând bani și investind în acest fel. Totuși, astăzi, mulți dintre acești oameni sunt noii săraci. De astă dată, pariul lor nu a mai fost câștigător.

În 1929, chiar înainte ca piața să se prăbușească, oamenii împrumutau bani ca să cumpere acțiuni la prețuri mici — practic, luând credite ca să cumpere acțiuni. Ei pariau pe câștigurile de capital. În 2007, oamenii pariau, din nou, pe câștigurile de capital

cu bani împrumutați — de astă dată pe case și acțiuni. Iar această prăbușire este la fel de devastatoare.

Criza câștigurilor de capital

În 2009, cei mai mulți dintre investitorii care cântau a jale erau cei care au investit în câștigurile de capital. Dacă s-ar fi concentrat pe cash flow, probabil că nu ar fi fost atât de afectați de criză. Poate că acum nu ar fi fost atât de îngrijorați în legătură cu pensionarea, în legătură cu studiile copiilor sau în legătură cu pierderea locului de muncă.

Între 2007 și 2009, piața acțiunilor a pierdut 50% din valoare — valoare măsurată în câștiguri din capital.

Conform Bloomberg.com, începând cu ianuarie 2007, indicele prețului caselor Case-Shiller din 20 de mari orașe americane a coborât în fiecare lună timp de peste doi ani. În unele orașe cum ar fi San Diego, Miami și Las Vegas, declinul a fost de 33%. În ultimul timp, s-a raportat în *Arizona Republic* cum că orașul meu, Phoenix, a câștigat distincția de a fi prima arie metropolitană majoră în care valoarea locuințelor a coborât la mai puțin de jumătate din prețurile maxime atinse. S-o mai spun o dată: Case-Shiller măsoară câștigurile de capital — prețul unui activ la un anumit moment comparativ cu prețul aceluiași activ la un alt moment.

Milioane de oameni din generația mea se roagă ca atât piața locuințelor, cât și cea a acțiunilor să revină înainte de momentul pensionării lor, în așa fel încât să nu trebuiască să muncească în timpul pensiei. Dar mizează, din nou, pe câștiguri de capital. Nu se străduiesc să preia efectiv controlul cash flow-ului propriu, mai ales al intrărilor. Se încred în piață.

Investind pentru cash flow

Firma mea de investiții în valori imobiliare are foarte multe active în Phoenix. Dar această firmă nu are probleme. Ne merge bine pentru că investim pentru cash flow. Închiriem apartamente. Rareori vindem proprietăți. Îi învingem pe conspiratori jucându-le

jocul, jocul cash flow-ului, același joc pe care l-am învățat de la tatăl meu cel bogat jucând Monopoly.

Monopoly *nu* este un joc despre vânzări. Monopoly *nu* este un joc despre cumpărături ieftine și vânzări scumpe. *Nu* este despre diversificare. Monopoly este despre concentrare, planificare, răbdare și control pe termen lung. Primul obiectiv este de a controla una dintre cele patru laturi ale tablei de joc pe care se joacă Monopoly. Al doilea obiectiv este îmbunătățirea proprietăților de pe latura pe care o controlezi, adăugând căsuțe verzi și, în cele din urmă, un hotel roșu. Strategia extremă de investiții este să ai numai hoteluri roșii pe partea ta a tablei de joc. Apoi stai și aștepți, în timp ce restul jucătorilor speră să nu aterizeze pe una dintre proprietățile tale. Obiectivul final este să-i falimentezi pe ceilalți jucători și să le iei toți banii. În 2009, mulți oameni au falimentat în adevăratul joc Monopoly.

Aș fi fost mai bogat

Aș fi câștigat mai mulți bani dacă aș fi investit în câștiguri de capital sau dacă aș fi vândut proprietăți. Era dificil de investit pentru cash flow în timp ce toți ceilalți investeau pentru câștiguri de capital. Totuși, în 2009, am apreciat lecțiile primite de la tatăl meu cel bogat din ce în ce mai mult. Acum știu de ce a insistat să mă învețe să mă concentrez pe cash flow și să nu mă las prins de frenezia de a cumpăra ieftin și de a vinde scump.

Astăzi am patru surse principale de cash flow, despre care voi vorbi în capitolele următoare. Ele sunt:

1. **Afacerile mele:** Indiferent dacă muncesc sau nu, banii vin. Chiar dacă ar trebui să închid unele afaceri, banii tot ar veni.
2. **Proprietățile imobiliare:** Eu și soția mea deținem proprietăți imobiliare care generează venit prin cash flow în fiecare lună.
3. **Petrol:** Nu investesc în companii petroliere. În schimb, investesc ca partener în forajele de petrol. Când găsim petrol, primesc cecuri pentru petrolul și gazele naturale vândute în fiecare lună.

4. **Drepturi de autor:** Cărțile mele sunt sub licență la aproximativ 50 de edituri. În fiecare trimestru primesc drepturi de autor de la acele edituri. În plus, jocurile pe care le-am creat sunt sub licență la aproximativ 15 companii de jocuri. Primesc trimestrial drepturi de autor și de la acele companii.

Cash flow pentru oamenii de rând

Cei mai mulți oameni înțeleg că este important să primești cash flow în fiecare lună. Problema este că nu înțeleg diferența dintre strategiile bune de cash flow și cele mediocre. O strategie bună oferă un venit pasiv care este impozitat cât mai puțin posibil și asupra căruia ai control. Strategiile de cash flow mediocre generează un venit pasiv impozitat la cel mai înalt nivel și asupra căruia nu ai niciun control. Ceea ce urmează sunt câteva exemple de strategii *mediocre.*

1. **Economiile:** Dobânda la economii este o formă de cash flow. Astăzi, dobânda la obligațiunile pe termen scurt este zero. Dacă ai noroc, o bancă poate că îți va plăti 3% dobândă la economii.

Sunt două probleme cu cash flow-ul din economii. Una este că dobânda de 3% este impozitată ca venit obișnuit — cel mai mare impozit posibil, ceea ce înseamnă că cei 3% dobândă sunt, de fapt, 2% după plata impozitului și a taxelor. În al doilea rând, Rezerva Federală tipărește trilioane de dolari pentru refinanțarea băncilor mari. La sfârșitul anilor 1970, refinanțările erau doar de ordinul milioanelor de dolari. Prin anii 1980 ele se măsurau în miliarde. În 2009 refinanțările erau de ordinul trilioanelor de dolari.

Rezultatul refinanțărilor este inflația sau, poate, hiperinflația. Dacă inflația depășește 2% pe an, de fapt pierzi bani primind dobândă de la bănci sub formă de dobândă la conturile de economii. Înțelegerea relației dintre banii pentru refinanțări și inflație arată cât de importantă este cunoașterea istoriei: știind puțină istorie, poți înțelege cât de repede își pot pierde valoarea economiile tale. Ești plătit 3% (2% după plata taxelor și impozitelor)

pentru economiile tale în timp ce banca centrală tipărește trilioane de dolari.

2. Acțiunile: Unele acțiuni aduc dividende care sunt o formă de cash flow. Milioane de pensionari trăiesc din dividende de la acțiuni. Problema cu dividendele este că, în timpul unei crize, multe firme reduc dividendele. În prima săptămână din aprilie 2009, Standard and Poor's au anunțat că 367 firme au redus dividendele cu 77 miliarde în primul trimestru al anului 2009. Era cea mai neagră situație din 1955, de când Standard and Poor's urmărea cazurile de neplată a dividendelor. Aceasta înseamnă că recesiunea se difuzează exact acolo unde doare mai tare, în mediul pensionarilor care se descurcau foarte bine la un moment dat.

3. Pensiile: Pensiile sunt o formă de cash flow. Problema este că *Pension Benefit Guaranty Corporation* (PBGC), organizație federală, a transferat 64 miliarde din capitalul ei format din obligațiuni în acțiuni și proprietăți imobiliare, exact la timp pentru a prinde falimentul. Ceea ce înseamnă că geniile din spatele PBGC au abandonat cash flow-ul din obligațiuni, probabil pentru că au considerat că fluxul de bani e prea mic, și au trecut la acțiuni și proprietăți imobiliare, sperând să obțină profituri mai mari din câștiguri de capital. Asta înseamnă că multe planuri de pensii au acum serioase probleme financiare.

În plus, conceptul de pensie ține de trecut pentru cei mai mulți oameni.

4. Rentele: Rentele sunt o formă de cash flow. Să presupunem că ai dat un milion $ unei companii de asigurări. În schimbul acestei sume, compania este de acord să îți plătească o dobândă procentuală tot restul vieții tale.

Problema este că pensiile viagere (rentele) sunt, de multe ori, susținute de proprietăți imobiliare comerciale asupra cărora nu ai niciun fel de control — proprietățile imobiliare comerciale și alte instrumente financiare au fost cumpărate de marii investitori instituționali, mulți dintre ei fiind companii publice, pentru

câștiguri de capital, nu pentru cash flow. Problema cu companiile publice care investesc pentru câștiguri de capital este că, pe baza regulilor contabile standard, ele trebuie să evalueze valoarea acestor proprietăți în raport cu piața și să obțină mai mult capital pentru a acoperi pierderile. Asta dăunează companiilor de asigurări și câștigurilor tale din rentă — tot ce trebuie să faci este să iei aminte la cazul AIG.

De ce nu participă mai mulți oameni la jocul cash flow-ului

Recent, m-am dus la o conferință despre investiții și i-am ascultat pe vorbitori prezentând diferite investiții. Unul dintre vorbitori era un planificator financiar care ne sfătuia să ne reechilibrăm portofoliile de acțiuni și de fonduri mutuale, ceea ce mie mi s-a părut ridicol. *Reechilibrarea* este un alt fel de a spune: *Investește pentru câștiguri de capital.* El mai spunea: „Știu că unii dintre voi au pierdut bani în piață. Dar nu vă îngrijorați. Piața de acțiuni își va reveni. Amintiți-vă că, în medie, piața de acțiuni crește cam cu 8% pe an, așa că vă recomand să continuați să investiți pe termen lung." M-am ridicat și am plecat când i-am văzut pe oamenii din sală dând din cap aprobator. M-am întrebat cum pot fi prostiți unii atât de ușor.

Conspiratorii vor ca banii voștri să curgă spre ei. De aceea își învață personalul care se ocupă de vânzări, cum ar fi planificatorii financiari și brokerii, să spună fraze de genul: „Piața acțiunilor crește în medie cu 8% pe an." Ei se folosesc de momeala câștigului de capital pentru a vă atrage banii în buzunarele lor.

Agenții imobiliari folosesc un discurs de vânzare asemănător. Ei spun, de multe ori: „Ai face bine să cumperi acum, înainte ca prețurile să crească." Ideea de a cumpăra înainte ca prețurile să crească înseamnă a cumpăra în așteptarea unor câștiguri de capital. Din nou, vânzătorii folosesc momeala câștigurilor de capital pentru a vă lua banii. Acesta e jocul. În momentul în care semnați ipoteca, banii curg de la voi către ei.

De ce nu investesc toți pentru cash flow?

Sunt câteva motive pentru care majoritatea oamenilor investesc pentru câștiguri de capital și nu pentru cash flow. Iată câteva dintre ele:

1. Majoritatea oamenilor nu știu diferența.

2. Când economia creștea, era ușor să intri în jocul câștigurilor de capital. Oamenii au presupus reflex că locuința lor și portofoliul de acțiuni vor crește odată cu inflația.

3. Investițiile în cash flow pretind un anumit grad de sofisticare financiară. Oricine poate cumpăra ceva sperând că prețul va crește. Să identifici afaceri din care să scoți bani presupune cunoașterea veniturilor potențiale, a cheltuielilor, dar și a felului în care poți planifica eficiența investiției bazându-te pe aceste variabile.

4. Oamenii sunt leneși. Ei trăiesc numai pentru astăzi netinând seama de mâine.

5. Oamenii se așteaptă ca guvernul să aibă grijă de ei. Asta a fost atitudinea tatălui meu cel sărac care, atunci când a murit, era un om sărac. Pentru tatăl meu cel sărac era mai ușor să aștepte ca altcineva să aibă grijă de el. Astăzi sunt peste 60 de milioane de americani, colegii mei de generație, care sunt pe cale să urmeze pilda tatălui meu cel sărac.

Dacă nu vrei să faci același lucru, următoarele capitole ți se adresează.

În concluzie

Calea de a învinge conspirația este, în primul rând, să știi numele jocului, iar numele jocului este cash flow. După ce înveți numele jocului, trebuie să înveți terminologia — limbajul banilor. Una dintre căile de a învăța limbajul banilor este jocul meu, CASHFLOW. Poți începe cu CASHFLOW 101, care te va

învăța conceptele financiare de bază. De acolo, poți trece la CASHFLOW 202, care își propune să te învețe concepte avansate. Dar, la final, scopul este să te pregătească pentru jocul real al cash flow-ului care are loc în jurul tău, în orice moment al zilei.

Așa cum am spus deja, doi termeni foarte importanți sunt *cash flow* și *câștiguri de capital.* Simplu spus, 90% din oameni joacă jocul câștigurilor de capital. Numai 10% intră în jocul conspiratorilor: cash flow. Ca urmare, numai 10% câștigă. Ce vrei să fii, un câștigător sau un perdant? Vrei să fii mediocru sau excelent? Dacă vrei să câștigi la jocul fluxului financiar, atunci restul acestei cărți îți este dedicat.

CAPITOLUL 8

Tipărește-ți propriii bani

Cramer contra Stewart: înfruntarea titanilor

The Daily Show with Jon Stewart este un foarte popular program satiric de știri care este transmis pe canalul Comedy Central. Deși se presupune că acest program este o satiră politică, mulți telespectatori folosesc programul ca sursa lor principală de știri. Ei simt că știrile de pe canalele specializate au devenit tendențioase și cred că satirizarea știrilor este mai onestă.

Jim Cramer are propriul său program de televiziune, *Mad Money*, transmis de CNBC, unul dintre principalele canale de știri financiare, transmis în lumea întreagă. Cramer este strălucit și se străduiește pentru a face ca știrile financiare să fie plăcute. El și Jon Stewart au spectacole asemănătoare, doar cu subiecte diferite. Al lui Cramer este despre bani, iar a lui Stewart este, în principal, despre politică.

Pe 12 martie 2009, Jon Stewart l-a invitat pe Jim Cramer în programul său pentru o înfruntare. În acea seară Stewart nu mai avea chef de glumă. Era furios și vorbea în numele a milioane de oameni, dând glas nemulțumirilor față de întreaga industrie financiară, inclusiv față de reporterii de știri financiare.

Stewart a rezumat sentimentul general al publicului american astăzi, spunând că CNBC și media de știri financiare ar putea să ajute la educarea americanilor, lansând ideea că există două piețe: una pe termen lung, în care investește americanul obișnuit și este

încurajat să o facă, și alta, o piață rapidă, care există departe de ochii publicului. Acea piață, spunea Stewart, „este periculoasă, este dubioasă din punct de vedere etic și face rău pieței pe termen lung. Ca urmare, și vorbesc ca unul care chiar nu știe mai nimic, simțim că vă finanțăm aventurile prin pensiile noastre și prin banii câștigați cu multă muncă".

Comentariul cititorilor:

Nu cred că informațiile din presa centrală despre criza financiară sunt suficient de credibile ca să fac ceva cu portofoliul meu. De fapt, nu cred că ne induc în eroare intenționat, ci doar că ne împărtășesc cunoștințe din perspectiva lor îngustă.

hattas

Știu din propria experiență de comerciant profesionist că modul cel mai rapid de a pierde bani este să vinzi sau să cumperi uitându-te la canalele de știri financiare.

gone17

Un furt din banii voștri de pensie

Din nou, istoria dă un anume înțeles evenimentelor care se întâmplă astăzi. În 1974, Congresul a votat *Employee Retirement Income Security Act* (ERISA), care cuprinde și articolul 401(k), legalizând unul dintre cele mai mari jafuri de bani din istorie.

Așa cum am afirmat mai devreme în această carte, mulți dintre cei care au supraviețuit ultimei mari crize erau sceptici în ceea ce privește piața de acțiuni. Ambii mei tați, și cel sărac, și cel bogat, nu doreau să aibă defel de-a face cu ea. Ei considerau că piața de acțiuni era coruptă și că investițiile în ea sunt ca jocurile de noroc. În 1974, ERISA a forțat, pur și simplu, milioane de oameni să reintre pe piața acțiunilor, chiar dacă ei nu știau nimic despre investiții. Înainte de 1974, cele mai multe companii plăteau

pentru pensiile angajaților. A-i împinge pe angajați pe piața acțiunilor era totuși mai bine pentru firmă, pentru că nu mai trebuia să-i plătească pe viață printr-un plan de pensionare. 401(k) a economisit banii companiei dar, dacă un angajat nu investea în piața acțiunilor sau dacă piața se prăbușea, salariatul nu mai avea bani ca să se pensioneze. Acesta a fost unul dintre motivele pentru care piața acțiunilor s-a dezvoltat exploziv în anii 1970 și s-a inventat o nouă profesiune, cea de planificator financiar.

Tatăl meu cel bogat ar fi fost de acord cu opinia lui Jon Stewart că există două piețe — una a investițiilor pe termen lung și o altă piață tranzacțională, care se „joacă" cu banii investitorilor. Când a fost aplicat programul 401(k) în Statele Unite, tatăl meu cel bogat m-a prevenit să nu mă apropii de el. Acest avertisment m-a determinat să scriu, în 2002, cartea *Rich Dad's Prophecy* și să colaborez, mai târziu, în 2006, cu Donald Trump pentru a scrie *Why We Want You to Be Rich — Two Men, One Message*.

Eu și Donald nu suntem împotriva pieței acțiunilor. Amândoi am înființat companii listate la bursă. Suntem însă apărătorii unei educații financiare responsabile. Motivul pentru care ni se pare atât de important acest subiect este că există mulți oameni și organizații care practică exact opusul. Ei profită de „analfabeții" financiari pentru a câștiga bani prin așa-numite „știri" și „educație". Așa cum a făcut aluzii Jon Stewart în timpul interviului lui cu Jim Cramer, CNBC, ca lider al rețelelor de televiziune financiară, nu își îndeplinește sarcina de a educa masele referitor la adevăratul joc care se joacă cu banii lor.

Fost administrator de fonduri speculative, Jim Cramer este, în opinia mea, un expert în jocul conspirației. După cum probabil că știți, fondurile speculative atacă de multe ori fondurile mutuale, așa cum rechinii atacă bancurile de ton. Deși Cramer i-a promis lui Stewart pe parcursul interviului că se va căi și că va face ceva mai mult pentru a oferi educație financiară, după părerea mea, până acum nu am văzut nicio schimbare — doar mai multe scuze și acuze. Și, de fapt, cum s-ar putea el schimba? Viața lui depinde, în întregime, de jocul ascuns al conspirației.

Rechinul și tonul

Cam cu cinci ani în urmă, soția fratelui meu a născut. Cei doi m-au rugat să deschid un plan 529* pentru educația copilului. Eram de acord să îi ajut, dar, în același timp, voiam să fiu sigur că nu voi arunca banii pe fereastră. I-am telefonat, de îndată, brokerului meu, Tom, și l-am întrebat despre plan:

„Aș putea deschide un cont pentru tine, mi-a spus el, dar nu știu dacă o să îți placă."

„De ce?" am întrebat eu.

„Pentru că multe dintre planurile 529 pot investi doar în fonduri mutuale", a spus Tom. „Și știu că tu cunoști regulile de joc ale fondurilor mutuale."

„Mulțumesc", i-am spus eu. „Voi găsi altceva."

Îi mulțumesc lui Dumnezeu că nu am deschis acel cont. Aș fi pierdut peste 40% din investiție după ce s-a prăbușit piața, în 2007. Așa cum spunea Jon Stewart, se desfășoară două jocuri în același timp. Un joc, în acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale (adică peștele ton), este pentru investitorii pe termen lung, și celălalt joc, care este pentru investitorii pe termen scurt, cum ar fi administratorii fondurilor speculative și speculatorii profesioniști (rechinii).

Chiar dacă piața nu ar fi căzut, tot nu aș fi investit în planul 529 din cauza faptului că se baza pe fondurile mutuale. Așa cum am discutat în detaliu în capitolul 7, fondurile mutuale se servesc din banii investitorilor inocenți prin taxe și cheltuieli. Știu că planul educațional 529 oferă câteva stimulente din punctul de vedere al impozitelor, dar acestea nu compensează jaful banilor din cont prin taxe și cheltuieli și nici pierderile generate de volatilitatea pieței. Fondurile mutuale sunt, pur și simplu, o investiție neinteligentă, gândită pentru cei fără inteligență financiară.

---

* Plan educațional de economisire, operat de către un stat sau de către o instituție educațională, având ca scop să ajute familiile să economisească bani pentru acoperirea viitoarelor cheltuieli de facultate (*n. tr.*).

Renunțând la patru milioane $

În 2001, când am lansat *Rich Dad, Poor Dad*, un fond mutual important mi-a cerut să sprijin grupul lor de fonduri mutuale. Compania mi-a oferit patru milioane $ pe patru ani pentru sprijinul meu. Deși oferta era foarte tentantă, i-am refuzat.

Printre motivele pentru care i-am refuzat a fost și acela că nu doresc să susțin un produs în care nu cred. Și nici nu aveam nevoie de banii lor — oricât de plăcut ar fi fost să-i am. În capitolele care urmează veți descoperi că nu este chiar atât de greu să faci patru milioane $ dacă ai o educație financiară solidă. Știu că bogăția mea adevărată stă în cunoștințele mele financiare, nu în cash. Știu că pot face acele patru milioane $, și chiar mai mult, folosindu-mi inteligența și făcând afaceri în care cred. E greu să refuzi patru milioane $, dar nu merita să-mi vând sufletul pentru ei.

Ca o paranteză, nu sunt împotriva conceptului de fonduri mutuale. Sunt împotriva taxelor mari și a comisioanelor ascunse ale fondurilor mutuale, prin care sunt jefuiți investitorii. Sunt mii de fonduri mutuale, dar mai puțin de 30% dintre ele intră în Top 500 S&P*. Cu alte cuvinte, tot ce ai de făcut este să investești într-un fond S&P și vei fi mai bun decât managerii a 70% din celelalte fonduri mutuale — cu mai puțini bani și cu câștiguri mai mari. Așa cum am spus în capitolul anterior, fondurile mutuale sunt, în general, pentru investitorii mediocri și submediocri, studenții de nota 5 din lumea inteligenței financiare. Investitorii de 9 și 10 nu au nevoie de ele.

Puterea cuvintelor

Așa cum am tot repetat în capitolul 7, noua regulă #1 a banilor este: *Banii sunt cunoaștere*, și noua regulă #6 a banilor este: *Învață limbajul banilor.*

---

* Standard & Poor's, indice bursier conținând 500 de companii publice mari, majoritatea americane, care tranzacționează pe toate bursele majore din SUA (*n. tr.*).

Unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni pierd atât de mulți bani prin investiții proaste este că școala noastră nu reușește să ne învețe nici măcar elementele de bază ale educației financiare. Această lacună educațională ne face să nu înțelegem limbajul banilor. De exemplu, când un planificator financiar îți recomandă să *investești pe termen lung*, un investitor sofisticat va pune sub semnul întrebării definiția „termen lung". După cum a descoperit Einstein, totul este relativ.

Unul din motivele pentru care Jon Stewart era supărat pe Jim Cramer era că acesta era un *speculant*. Ca regulă generală, speculanții sunt investitori pe termen foarte scurt. Pentru ei, investiția pe termen lung poate fi o investiție de o zi — sau chiar o oră. Speculanții intră și ies de pe piață, de multe ori mușcând din profiturile celor care investesc într-o pensionare lipsită de griji sau pentru educația copiilor lor. În loc să folosească cuvântul „pe termen lung", un investitor sofisticat va folosi cuvintele *strategie de ieșire*. Un investitor isteț știe că nu este vorba despre cât timp păstrezi o anumită investiție. Este vorba despre cum planifici să îți crești bogăția cu acea investiție într-o perioadă de timp.

Alt cuvânt greșit înțeles este *diversificare*. Dacă îi asculți pe cei mai mulți „experți" financiari, îți vor spune întotdeauna că investitorii deștepți își diversifică investițiile. Și totuși, ca să îl citâm pe Warren Buffett din *The Tao of Warren Buffett*, „diversificarea este o protecție față de ignoranță. Este aproape lipsită de sens pentru cei care știu ce fac".

Un alt motiv pentru care atât de mulți oameni pierd atât de mulți bani este că ei nu știu ce fac și *nu sunt diversificați suficient*, deși planificatorii financiari le spun că sunt. Să vă dau câteva exemple.

1. Un planificator financiar vă va spune că sunteți diversificați dacă ați investit în sectoare diferite. De exemplu, puteți investi într-un fond mutual cu acțiuni cu capitalizare scăzută sau cu capitalizare ridicată, acțiuni de creștere*, acțiuni pentru metale

* *Growth stock* (în engl.). Acțiunile unei companii care produc câștiguri mai mari sau mai repede decât celelalte din aceeași ramură industrială (*n. tr.*).

prețioase, trusturi de investiții imobiliare (REITS)*, fonduri de schimb (ETF)**, fonduri pentru obligațiuni, fonduri de piață monetară*** și fonduri pentru piețele emergente. Deși, tehnic, sunteți diversificați în alte sectoare, realitatea este alta pentru că ați investit într-o singură clasă de capitaluri — capitaluri pe hârtie. Când piața acțiunilor a căzut în 2007, toate capitalurile asociate cu această piață au căzut. A fi „diversificat" nu le-a fost de prea mare ajutor celor care au diversificat doar în active pe hârtie.

2. Un fond mutual este, prin definiție, deja diversificat — în active pe hârtie. Este un fond făcut dintr-un grup diversificat de acțiuni. Ca lucrurile să fie și mai rele, există mai multe fonduri mutuale decât pachete de acțiuni individuale. În consecință, multe fonduri mutuale cuprind aceleași acțiuni. Un fond mutual este ca o multivitamină. A participa la trei fonduri mutuale este ca și cum ai lua trei multivitamine. Poți lua trei pastile diferite, dar, în final, iei de mai multe ori aceeași vitamină — și, posibil, în cantități dăunătoare.

3. Majoritatea planificatorilor financiari pot vinde doar active pe hârtie, cum ar fi fondurile mutuale, rente, obligațiuni și asigurări. De fapt, după 1974, când a fost votată ERISA, mulți agenți de asigurări și-au schimbat brusc titulatura profesională din „agent de vânzări" în „planificator financiar". Deoarece majoritatea planificatorilor financiari au licență doar pentru vânzarea activelor pe hârtie, nu vă vor vinde altceva. Cei mai mulți dintre ei nu vând active tangibile, cum ar fi proprietăți imobiliare, afaceri, petrol sau aur și argint. Normal, ei vă vor vinde ceea ce au voie să vândă și nu neapărat ce aveți voi nevoie, iar asta nu este diversificare.

---

* *Real Estate Investment Trusts.* Entitate corporatistă care investește în proprietăți imobiliare (*n. tr.*).

** *Exchange Traded Fund.* Fond de investiții tranzacționat la bursă, ca acțiunile (*n. tr.*).

*** Componentă a pieței financiare pentru capitaluri implicate în creditarea pe termen scurt, cu maturizare originală de maxim un an (*n. tr.*).

După cum sună vechiul dicton: „Nu chema niciodată un agent de asigurări dacă ai nevoie de o asigurare." Știți ce vă vor spune. Cele două motive pentru care planificatorii financiari vă recomandă diversificarea sunt că vă pot vinde mai multe active pe hârtie și pentru că diversificarea le reduce riscul în cazul în care greșesc. De multe ori ei nu se gândesc în primul rând la *voi.*

Un investitor sofisticat

Există patru categorii de bază în investiții. Ele sunt:

1. Afacerile: De cele mai multe ori cei bogați sunt proprietarii mai multor afaceri care le asigură venit pasiv, în timp ce un om obișnuit poate avea mai multe locuri de muncă ce asigură un venit muncit.

2. Investiții în proprietăți imobiliare care produc venit: Acestea sunt proprietăți care asigură venituri pasive în fiecare lună sub formă de chirii. Locuința sau casa ta de vacanță nu intră la socoteală, chiar dacă planificatorul financiar îți spune că sunt capital.

3. Active de hârtie — acțiuni, obligațiuni, economii, rente, asigurări și fonduri mutuale: Majoritatea investitorilor obișnuiți au active pe hârtie pentru că acestea sunt ușor de cumpărat, se administrează ușor și sunt lichide — adică se pot vinde ușor.

4. Mărfuri — aur, argint, petrol, platină etc.: Cei mai mulți investitori obișnuiți nu știu cum și de unde să cumpere asemenea mărfuri. În multe cazuri, nu știu nici măcar unde și cum să cumpere aur sau argint fizic.

Un investitor sofisticat investește în toate cele patru categorii. *Aceasta* este diversificare adevărată. Investitorul obișnuit crede că este diversificat, dar, de obicei, este doar în categoria 3, active pe hârtie. Aceea *nu* este diversificare.

Aceleași cuvinte, limbaje diferite

Ceea ce vreau să spun este că putem folosi aceleași cuvinte, dar să vorbim altă limbă. *Termen lung* pentru un investitor experimentat înseamnă altceva decât pentru un investitor începător. Este valabil și pentru *a diversifica* și pentru multe alte cuvinte. Chiar cuvântul *a investi* are sensuri diferite. Pentru unii el înseamnă *a comercializa* (*trading*), adică a intra pe piață și a ieși rapid de pe piață. Când cineva îmi spune: „Investesc în proprietăți imobiliare", de multe ori mă întreb ce vrea să spună. Vrea să spună că este proprietarul propriei locuințe? Sau că vinde și cumpără, că este un investitor care intră și iese de pe piața proprietăților imobiliare (*flipper*)? Sau vrea să spună că achiziționează proprietăți care îi asigură cash flow?

Al doilea lucru pe care doresc să îl spun despre cuvinte și limbaj este că mulți așa-ziși experți vor să pară inteligenți, așa că folosesc cuvinte neobișnuite, cum ar fi *swap automat de credite** sau *speculație*** pentru a lăsa cu gura căscată o persoană obișnuită. Ambii termeni înseamnă, pur și simplu, forme de asigurare, dar ferească Dumnezeu ca expertul să folosească asemenea cuvinte simple. Atunci toată lumea ar ști despre ce este vorba!

În cartea sa *Grunch of Giants*, dr. Fuller scrie: „Unul dintre foștii mei prieteni, mort de mult timp, era un gigant, un membru al familiei Morgan. El mi-a spus într-o zi: « Bucky, sunt foarte mândru de tine, așa că îmi pare rău că trebuie să îți spun că nu vei avea niciodată succes. Tu explici în termeni simpli ceea ce oamenii nu înțeleg, atunci când prima lege a succesului este să nu simplifici niciodată lucrurile atunci când poți să le faci complicate. »"

Sunt mândru să continui tradiția dr. Fuller. În loc să folosesc termenul *giganți* eu folosesc *conspiratori.* Dar scopul meu este,

---

* *Credit default swap (CDS).* Instrument financiar derivat care are scopul de a transfera expunerea la riscul unor instrumente financiare cu venit fix (credite, obligațiuni) între două părți (*n. tr.*).

** *Hedge.* Investiție care reduce riscul mișcărilor negative ale prețurilor unui activ. În mod normal, o limitare constă în cumpărarea unei alte poziții într-o obligație înrudită, cum ar fi un contract de *futures* (*n. tr.*).

în permanență, să explic în termeni simpli ceea ce toți ceilalți exprimă complicat.

Devenind mai puternic

Dr. Fuller era de neînduplecat în legătură cu puterea cuvintelor. În timpul uneia dintre prezentările sale la care am participat și eu, a spus: „Cuvintele sunt cele mai puternice instrumente inventate de oameni." În cartea sa *Critical Path* scria: „La început (al industrializării, adică al cooperării umane tehnologice eficiente) *a fost cuvântul.* Cuvântul vorbit și înțeles a lărgit dezvoltarea informațiilor de care dispunea umanitatea pentru a aborda provocările vieții."

Înainte de a studia sub îndrumarea dr. Fuller, nu am respectat niciodată puterea cuvintelor. În 1983 aveam 36 de ani și înțelegeam, în sfârșit, de ce tatăl meu cel sărac, un profesor de carieră, avea atâta respect pentru cuvinte. Am înțeles de ce am picat la engleză în liceu de două ori. Nu respectam puterea cuvintelor. Nerespectând puterea cuvintelor, îmi negam puterea de a-mi schimba viața. Faptul că aveam vocabularul unui sărac mă făcea sărac și în realitate. Faptul că adoptasem atitudinea unui om sărac mă făcea să mă zbat financiar. În cele din urmă am înțeles cuvintele dr. Fuller: „Cuvintele sunt cele mai puternice instrumente inventate de oameni." Am înțeles că ele sunt combustibilul creierului nostru — cel mai mare capital al nostru, dar și cel mai mare risc. De aceea cred că, în 1903, vocabularul financiar a fost scos din sistemul educațional. Și pentru mine, afirmația biblică: „Și cuvântul S-a făcut trup" a căpătat un nou înțeles. Am priceput în cele din urmă de ce tatăl meu cel bogat ne-a interzis, fiului său și mie, să folosim cuvintele: „Nu îmi pot permite" sau „Nu pot să o fac." El ne-a învățat să ne întrebăm: „Cum mi-aș putea permite?" sau să spunem „Cum pot să o fac?" Am înțeles, în final, că viața mea era doar suma cuvintelor mele.

Știam că voi fi întotdeauna un pion, o victimă sau un sclav al conspirației dacă nu știu, nu înțeleg și nu folosesc cuvintele pe care le folosesc conspiratorii. În acel moment mi-am interzis

să folosesc vorbele celor mediocri financiar, cum ar fi: „Să obțin un loc de muncă bun", „Să economisesc", „Să trăiesc cumpătat, sub nivelul mijloacelor mele", „A investi este un risc", „Datoria este rea", „O casă este un capital" și alte tipuri de mantră populară asociate cu banii. Știam că puteam ieși din sclavagismul financiar înțelegând cuvintele financiare și limbajul banilor. În 1983 am devenit elevul care învăța cuvintele financiare, limbajul conspirației.

Comentariul cititorilor:

Am un băiețel de patru ani. De când a început să vorbească îl învăț lucruri simple legate de bani, ca să plantez aceste semințe timpurii pentru a le păstra și cultiva, sper eu, pe măsură ce crește și devine adult. Ori de câte ori primește bani cadou îl întreb: „Ce facem cu banii?" și îl învăț să spună: „Îi economisim". Eram foarte mândru de acest lucru până în momentul în care m-am gândit mai mult. Acum l-am învățat să spună: „Îi investim". Desigur, asta a fost partea ușoară... Acum trebuie să îl învăț cele patru categorii în care să investească.

bgibbs

Arme de distrugere în masă

Warren Buffett spune despre *derivate* că sunt „arme financiare de distrugere în masă". Până în 2007 numai câțiva oameni știau ce sunt derivatele. Astăzi, miliarde de oameni au auzit de derivate, dar tot nu au nici cea mai vagă idee ce înseamnă. Ca o consecință, cei ignoranți financiar cred că derivatele sunt rele, periculoase sau că sunt o creație financiară sofisticată pe care o poate folosi, crea sau înțelege doar elita financiară. Nimic nu poate fi mai departe de adevăr.

Repet sfatul pe care l-a primit Buckminster Fuller de la prietenul său din familia Morgan: „Prima lege a succesului este

« Niciodată să nu faci lucrurile să pară simple când poți să le faci să pară complicate. »" Și asta este ceea ce face lumea financiară. Ia ceva simplu și îl face complex.

Făcând ceva complex din ceva simplu, cuvântul financiar sună inteligent și te face să te simți stupid când este vorba despre bani. Când te simți stupid, le este mai ușor să îți ia banii. Soția mea și cu mine am înființat Rich Dad Company în 1997 cu scopul declarat de a-i proteja pe oameni de prădătorii financiari și de a-i antrena să ia decizii financiare sănătoase. Obiectivul nostru era de a crea produse pentru educație financiară, cum ar fi jocuri, cărți, produse web, coaching și programe avansate de educație financiară care simplifică finanțele. Poți fi copil sau să ai diploma de doctor și totuși să înțelegi ceea ce facem noi.

Astăzi, *derivatele* reprezintă unul dintre cele mai puternice cuvinte financiare din lume. Instituțiile financiare au muncit din greu ca să creeze o aureolă mistică în jurul termenului și să îl facă să pară un concept complicat. Din acest motiv puțini au știut ce înseamnă acest cuvânt până de curând. Este și motivul pentru care Warren Buffett numește derivatele financiare „arme de distrugere în masă". În realitate, conceptul de derivat nu este complicat.

O definiție mai largă a derivatului este *o substanță care poate fi făcută dintr-o altă substanță.* De exemplu, sucul de portocale este un derivat al portocalei. O definiție a derivatului financiar este *a avea o valoare dintr-un activ variabil de bază.* De exemplu, o acțiune este un derivat al unei companii existente, cum ar fi Apple Computers. Spus simplu, când cumperi o acțiune Apple, cumperi un derivat al Apple, compania. Și când cumperi o acțiune a unui fond mutual, cumperi un derivat al acelui fond, care, la rândul lui, este un derivat al acțiunilor — un derivat al unui derivat.

Ceea ce Warren Buffett nu a spus, dar ar fi trebuit să o facă, este că derivatele sunt, în același timp, instrumente pentru *crearea masei financiare.* Derivatele sunt instrumentele pe care cei 10% le folosesc pentru a lua banii de la ceilalți 90%. Cred că ceea ce a vrut să spună Buffett este că, atunci când începi să

investești în derivate de derivate de derivate, investiția devine mai volatilă.

Să luăm ca exemplu vița-de-vie. Strugurii provin din vița-de-vie. Deci, strugurii sunt un derivat al viței-de-vie. Poți mânca strugurele și acesta poate fi benefic pentru sănătatea ta. Poți și să tescuiești strugurii și să-i faci must. Deci, mustul este un derivat al strugurelui, care este, la rândul lui, un derivat al viței-de-vie și este, în continuare, bun pentru tine. Dar când din must creezi vin, derivatul, în acest caz vinul, devine mai puternic și mai volatil. Dacă devii dependent de derivatul cunoscut sub numele de vin devii un alcoolic și, când devii alcoolic, vinul devine o armă de distrugere fizică în masă. Sănătatea, familia și nenumărate averi au fost pierdute din cauza dependenței de alcool. O reacție în lanț similară s-a întâmplat și în timpul crizei financiare. Ironia este că mulți dintre creatorii acestei băuturi toxice, puternice și volatile de derivate financiare încă mai conduc spectacolul — și încă mai învârt în ceaunul vrăjitoarelor.

Motivul pentru care am vorbit în prima parte a acestei cărți despre istoria financiară este că prin istorie putem înțelege mai bine prezentul și viitorul. Înainte de 1971, dolarul era un derivat al aurului. După 1971, dolarul a devenit un derivat al datoriei, un IOU cunoscut sub numele de obligațiuni sau bonuri de tezaur americane, susținut de promisiunea contribuabilului american de a-și plăti facturile. Marile întrebări de astăzi sunt: Poate contribuabilul american să își permită trilioanele de dolari care merg în refinanțarea celor bogați? Și care este viitorul dolarului american?

Astăzi, adevărata armă de distrugere în masă este dolarul american.

Tipărește-ți propriii bani

Crearea unui derivat este la fel de ușoară ca și stoarcerea sucului dintr-o portocală. Simplificând și înțelegând definiția unui derivat financiar, poți foarte ușor să preiei din puterea acelei lumi. Și tu poți să îți tipărești propriii bani. Un exemplu foarte simplu este un IOU cu dobândă. Să spunem că ai 100$, iar

prietenul tău vrea să împrumute acești bani timp de un an. Ca urmare, îl pui pe prietenul tău să semneze o înțelegere să împrumute 100$ cu o dobândă de 10%. Cu alte cuvinte, prietenul tău este de acord să plătească înapoi 110$ într-un an. Tocmai ai creat un derivat. Derivatul este dobânda de 10$ pe care o primești într-un an. Ai scos 10$ din cei 100$ inițiali.

Acum, hai să ridicăm derivatul la nivelul următor. Să spunem că nu ai acei 100$ pe care prietenul tău vrea să îi împrumute. Te duci la părinții tăi și le ceri să îți împrumute 100$ timp de un an cu o dobândă de 3%. Părinții tăi sunt de acord și atunci îi dai prietenului tău 100$ cu dobândă de 10%. Un an mai târziu, prietenul îți rambursează 110$. Tu iei 103$ și îți plătești datoria către părinți. Toate sunt minunate. Ai câștigat 7$ pentru efortul tău. Acum ai făcut bani fără să ai bani, creând un derivat al unui derivat.

În capitolul 5 am scris despre sistemul de rezerve fracționare. Băncile fac exact ce am descris mai sus, dar la un nivel mult mai ridicat. Ele creează un derivat de ordinul trei — un derivat al unui derivat al unui derivat.

De exemplu, să presupunem că ai plasat 100$ într-un cont pentru economii la o bancă. Aceasta îți ia economia și creează un derivat, promițându-ți să îți plătească 3% pentru banii tăi. Apoi, legislația bancară permite băncii, prin sistemul de rezervă fracționară, să împrumute cei 100$ ai tăi în multipli, cu dobândă — să spunem de 10 ori cu dobândă de 10%. Deci, banca îți plătește ție 3$ pentru cei 100$ ai tăi și împrumută altor persoane 1 000$ (100$ × 10) cu dobândă de 10%. În acest exemplu banca câștigă 100$ de la cei 1 000$ și ție îți dă 3$. Acest lucru se întâmplă în viața reală în orice moment.

Unul dintre motivele pentru care actuala criză financiară este atât de mare este că, în 2004, Securities and Exchange Commission (SEC)* a permis primelor cele mai mari cinci bănci de investiții să mărească rezerva fracționară de la 10 la 40. Cu alte cuvinte, dacă tu depui la bancă 100$, cele mai mari bănci pot da credite de 4 000$ și apoi, sutele de bănci care împrumutau acei bani puteau

* Comisia de Valori Mobiliare și Burse (*n. tr.*).

credita de zece ori mai mult decât cele 4 000$. Toți acești bani trebuie plasați undeva, iar brokerii de ipoteci căutau persoane capabile să își pună numele pe actele de ipotecă. Dezastrul cu datornicii cu risc ridicat s-a extins și apoi a explodat — dărâmând întreaga economie mondială. Deci nu derivatele erau problema; problema era lăcomia de la cel mai înalt nivel al activității bancare și al guvernului. Pentru a-l cita din nou pe Buffett în *The Tao of Warren Buffett*: „Când combini ignoranța cu banii împrumutați, consecințele pot fi interesante".

Cu toții putem crea derivate

Ceea ce vreau să spun este că toți putem crea derivate simple. Toți putem crea bani din nimic — derivate ale gândurilor noastre. Toți avem puterea de a tipări propriii noștri bani dacă ne antrenăm mințile să gândească în termeni de derivate. Cu alte cuvinte, *banii pot fi un derivat al cunoașterii financiare*. De aceea educația financiară este atât de importantă și cred că din acest motiv nu se mai învață în școli. Conspirația nu vrea ca tu și cu mine să-i înțelegem jocul!

Comentariul cititorilor:

Soția mea tocmai m-a întrebat dacă îmi amintesc ce sentiment de putere am avut prima dată când am creat derivate. Am creat un puternic program de training în vânzări și am avut 22 de oameni într-unul dintre seminarii. PA-PAAAM! 20 000$ direct în contul nostru! (pe lângă faptul că am avut 22 de oameni care erau bucuroși că pot să vândă mai multe proprietăți imobiliare...). Și mai vorbim despre o situație „toți câștigă". Se spune că Dumnezeu ne-a dat fiecăruia cel puțin un talent sau abilitate specială. „Derivarea" produselor sau serviciilor din propria cunoaștere sau experiență pe care le doresc și alții te face să te simți liber și puternic! Prima dată când am făcut acest lucru am știut că vom fi liberi financiar și că vom obține putere personală.

davekohler

Banii sunt infiniți

După ce ați învățat să creați derivate, banii devin infiniți. Să vă explic în termeni simpli.

Ca să existe un derivat, trebuie să existe cash flow. De exemplu, când o bancă creează o ipotecă, care este un derivat al unei case, ești de acord să plătești bani băncii în fiecare lună. Pentru ca un derivat să existe, trebuie să existe două părți. Una dintre părți plătește, iar cealaltă încasează. În cazul unei ipoteci, bancherul se află de o parte a ecuației, iar tu te afli de cealaltă. Întrebarea este: Tu în ce parte a ecuației dorești să te afli? Vrei să fii pe partea ipotecatului sau a ipotecatorului?

După ce am înțeles puterea cuvântului *derivat*, am știut pe ce parte vreau să fiu. Vreau să fiu pe partea celui care primește, de partea celor 10% care primesc cash flow de la ceilalți 90%.

Motivul pentru care nu economisesc bani este că eu sunt un împrumutat, nu unul care economisește. Eu iubesc datoria — atâta timp cât altcineva va plăti pentru acea datorie. Fac ceea ce fac și băncile. De exemplu, împrumut un milion $ cu 10% și cumpăr un complex de apartamente. Urmez prima nouă regulă a banilor: *Banii sunt cunoaștere* și aplic cunoașterea în a-i face pe chiriași să plătească cel puțin 20% pentru milionul pe care l-am împrumutat cu 10% dobândă.

În această situație ultrasimplificată, câștig 200 000$ pe an din acel un milion $ pe care i-am împrumutat și îi plătesc băncii 100 000$ pe an pentru acel milion — asta înseamnă un profit net de 100 000$ pe an pentru mine. În acest exemplu, în momentul în care un chiriaș semnează înțelegerea de închiriere, am creat un derivat al complexului meu de apartamente, dându-i chiriașului dreptul să locuiască acolo conform regulilor mele care presupun un preț reciproc acceptat. Dacă aceste lucruri te fac să îți vâjâie capul, caută-ți un prieten și discută acest exemplu simplu de derivat până când îl vei înțelege și va deveni o parte din tine.

După ce am înțeles puterea cuvântului *derivat* și mi-am pus în practică știința, mi-am dat seama că voi fi un om liber și că nu voi mai avea niciodată nevoie de un loc de muncă. Nu a fost nevoie

să cumpăr acțiuni la un fond mutual și sper că, nu peste multă vreme, voi putea ieși la pensie.

La fel, după ce am înțeles puterea cuvântului *derivat*, am putut să mă mișc și în alte zone decât în cea a proprietăților imobiliare și terenurilor. De exemplu, această carte este un derivat. Pentru a crește puterea acestei cărți, mi-am rugat avocatul să creeze o licență pentru această carte. O licență este un derivat al acestei cărți, iar cartea este un derivat din mine. Vând apoi licența de publicare a acestei cărți la peste 50 de edituri din întreaga lume. Editorii iau licența pe care au cumpărat-o de la mine și tipăresc cărți, un alt derivat, și le expediază la librăriile din țara lor. În fiecare trimestru primesc drepturi de autor de la aceste 50 de edituri. Drepturile de autor sunt derivate ale cărților, cărțile sunt derivate ale licenței, licența este un derivat al acestei cărți, iar această carte este un derivat al meu. Majoritatea autorilor gândesc în termeni de cărți; eu gândesc în termeni de derivate. Dacă sună complex, vă rog să discutați acest exemplu cu un prieten, pentru că uneori se învață cel mai bine din conversații. Faptul că ne exprimăm ideile cu voce tare ne ajută să le clarificăm.

Din nou: după ce ai înțeles puterea cuvântului *derivat* începi să preiei puterea acestui cuvânt. Așa cum spunea dr. Fuller: „Cuvintele sunt cele mai puternice instrumente create de om." Iar Biblia spune: „Și cuvântul S-a făcut trup." Cu alte cuvinte, te transformi în propriile-ți cuvinte.

Aș putea veni cu exemple mai complicate, dar la ce bun? Treaba mea este să simplific lucrurile, nu să le complic. Nu am reușit niciodată să intru în familia Morgan! Totuși, deși simplific conceptele financiare, nu vreau să spun că ele sunt ușoare. Am petrecut mulți ani forțându-mi gândirea să străbată drumul de la mentalitatea tatălui meu cel sărac către felul de a gândi al tatălui cel bogat. Și astăzi, încă îmi continui educația. Dacă îți imaginezi că le știi pe toate, nu știi, de fapt, nimic.

Am dat două exemple simple: de ce 10% dintre oameni fac 90% din bani și de ce 90% dintre oameni își împart cele zece procente rămase. Trebuie, pentru început, să cunoașteți, să înțelegeți și să respectați puterea cuvintelor și să vă alegeți cu atenție propriile cuvinte. Mai trebuie și să scăpați de anumite cuvinte

care vă trag în jos, cum ar fi „să scap de datorii", „nu voi fi niciodată bogat", „este riscant să investești" și „investește pe termen lung într-un portofoliu diversificat de fonduri mutuale". Trebuie să ajungi să cunoști și să folosești cuvinte ca *derivate, cash flow, rată de capitalizare* și *scădere a intensității*, dar și altele folosite de conspiratori. Dacă îți vei îmbogăți vocabularul, îți vei îmbogăți și viața. Vă voi spune cum puteți accelera procesul de îmbogățire a vocabularului în capitolele care urmează. Cu alte cuvinte, dacă vreți să vă schimbați viața, începeți prin a vă schimba cuvintele. Iar cea mai nouă veste e că acestea sunt gratis.

În concluzie

Am început acest capitol cu un schimb de replici între Jon Stewart, un comentator comic de știri politice, și Jim Cramer, un comentator comic de știri financiare.

În timpul interviului, Jon Stewart i-a spus lui Jim Cramer: *„Înțeleg că vrei să faci finanțele plăcute, dar asta nu este un joc... Nici nu pot să îți spun cât de tare mă înfurie, pentru că îmi arată că voi toți știți. Toți știți ce se întâmplă."*

Deși cu siguranță că pot simpatiza cu mânia lui Jon Stewart, nu sunt de acord cu el asupra unei părți a afirmației lui. Este posibil ca Jim Cramer să știe cum smulg unii hălci din economiile pentru investiții ale omului obișnuit ca un rechin care înoată într-un banc de ton, tonul investind pe termen lung în fonduri mutuale, sperând și rugându-se ca piața să crească, sperând la câștiguri de capital. Dar mă îndoiesc că Jim Cramer știe cu adevărat cum își tipăresc bogații propriii bani.

Cramer este un jucător șmecher, care ciupește din piața acțiunilor, în hainele unui entertainer. Dar, în capul meu, Cramer lucrează pentru conspirație. El are nevoie să prezinte în culori plăcute ciupitul de pe piața de acțiuni și să vă ofere ponturi și informații despre acțiunile care cresc sau scad. După părerea mea, treaba lui adevărată este să încurajeze câți mai mulți pești ton să își pună banii la bătaie pe piața de acțiuni, să-și investească banii în derivate cunoscute sub numele de acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale — toate astea fiind derivate ale unui joc foarte

mare. Cred că sarcina lui Cramer este să momească cei 90% să intre în jocul celor 10%. În capitolele următoare voi explica cum poți deveni parte a celor 10% care își tipăresc propriii bani. Dacă te poți descurca cu un IOU, poți crea un derivat — și asta *înseamnă* să-ți tipărești propriii bani.

Amintiți-vă prima nouă regulă a banilor: *Banii sunt cunoaștere.* Această cunoaștere începe cu puterea cuvintelor. Cuvintele îți permit să vorbești limbajul conspirației, iar vorbitul aceleiași limbi îți permite accesul la puterea conspirației fără să fii un pion, sclav sau victimă a conspirației. Vorbind limba, poți juca propriul joc, iar numele jocului este cash flow.

CAPITOLUL 9

Secretul succesului: vinde

Întrebare: *De ce șoarecii au baluri mici?**
Răspuns: Pentru că nu vând multe bilete.

La ce v-ați gândit?

Parcă vă și aud sâsâind și bombănind la această glumă. Unii dintre voi nu ați înțeles nimic din ea. Unii se întreabă la ce fel de „mingi" mă refer. Oricât de mult îmi displace să explic glumele, „mingile" despre care vorbesc sunt balurile de caritate sau de inaugurare — petreceri luxoase. Știu că unii dintre voi vă gândiți la alt fel de „mingi", cum ar fi mingea de fotbal sau la lucruri vulgare, pe care nu le voi comenta.

Motivul pentru care spun că șoarecii au baluri mici este că vreau să ilustrez puterea cuvintelor și faptul că acestea au înțelesuri multiple și pot cauza neînțelegeri, pot înșela sau induce în eroare. Multe dintre cuvintele financiare care reprezintă sfaturi, „consiliere", pot face un rău ireparabil vieții cuiva. Eu numesc aceste cuvinte financiare înșelătoare *basme financiare*.

---

* Joc de cuvinte intraductibil: *balls* înseamnă *mingi, baluri,* dar și *testicule* în jargon (*n. tr.*).

Basmul financiar #1: Trăiește sub nivelul posibilităților

Pentru mine, aceste cuvinte ucid orice vis. În primul rând, cui îi place să trăiască sub nivelul posibilităților? Nu vor toți oamenii să ducă o viață deplină, bogată și abundentă? Concepția conform căreia trebuie „să trăiești sub nivelul posibilităților" îi ține pe mulți în sărăcie financiară, goliciune emoțională și neutralitate spirituală. Dacă sondezi sensurile de profunzime ale acestor cuvinte, poți găsi multe înțelesuri, cum ar fi: „Să nu dorești lucrurile bune în viață", sau: „Nu poți avea ceea ce îți dorești". Decât să accepți acest sfat ca literă de evanghelie, oamenii ar trebui să se întrebe: Trăind sub nivelul posibilităților mele aș putea duce viața pe care o vreau? Voi trăi fericit până la adânci bătrânețe, ca în basme?

Comentariul cititorilor:

Niciodată nu mi-a trecut prin cap că a trăi sub nivelul posibilităților ar fi un lucru rău. Pentru mine înseamnă doar să fii un bun administrator, cheltuind mai puțin decât câștigi. Dacă vrei să cheltuiești mai mult, întâi să câștigi mai mult. Dar acum văd cum cuvintele acestei zicale pot face rău. Nu înseamnă să îți depășești mijloacele sau să fii încurajat să faci acest lucru. Felul în care este exprimată ar putea fi tradusă, în esență, prin: „Fii fericit cu ce ai pentru că asta-i tot ce ai." Este moartea viselor.

Ktyspray

Tatăl meu cel sărac credea că trebuie să trăiești sub nivelul posibilităților. Familia noastră trăia de pe-o zi pe alta, încercând tot timpul să economisească bani. Fiind copii ai Marii Crize, mama și tata economiseau orice — chiar și folia de aluminiu folosită deja — și cumpărau totul cât mai ieftin posibil — inclusiv mâncarea.

Tatăl meu cel bogat, pe de altă parte, nu credea că trebuie să trăiești sub nivelul posibilităților. În schimb, și-a încurajat propriul fiu și pe mine să ne urmăm visul. Asta nu înseamnă că era risipitor sau cheltuitor. Nu ieșea în evidență și nu își etala averea. Pur și simplu gândea că a-i sfătui pe oameni să trăiască sub nivelul posibilităților era un sfat financiar care făcea rău psihologic și spiritual. El credea că educația financiară ar oferi oamenilor mai multe posibilități de a alege și mai multă libertate în a decide cum vor să își trăiască viața.

Tatăl meu cel bogat credea că visurile sunt importante. De multe ori spunea: „Visurile sunt cadouri personale de la Dumnezeu, stelele noastre personale de pe cer, care ne ghidează pe poteca vieții." Dacă nu ar fi existat visurile lui, tatăl meu cel bogat nu ar fi devenit niciodată bogat. Ne spunea deseori: „Luați-i unui om visurile și îi luați viața". De aceea, primul pas din jocul meu CASHFLOW presupune ca jucătorii să-și aleagă propriul vis. Eu și soția mea, Kim, am proiectat astfel prima etapă a jocului în memoria tatălui meu cel bogat.

Tatăl cel bogat spunea adesea: „S-ar putea să nu ajungi niciodată la stele, dar ele te vor ghida pe poteca vieții." Când aveam zece ani, am visat să navighez în jurul lumii, cum au făcut Columb sau Magellan. Habar nu am de ce am avut acel vis. Pur și simplu l-am avut.

La 13 ani, în loc să fac boluri de salată la orele de atelier, am petrecut un an întreg construindu-mi singur o barcă cu pânze lungă de trei metri. În mintea mea, de îndată ce aș fi terminat barca aș fi pornit să navighez pe oceanele lumii, sperând să ajung pe tărâmuri îndepărtate.

La 16 ani, consilierul școlar m-a întrebat ce vreau să fac când voi termina liceul.

„Vreau să navighez până în Tahiti, să beau bere la barul Quinn (un loc rău famat în Tahiti) și să întâlnesc cea mai frumoasă femeie din Tahiti", am răspuns eu.

Cu un zâmbet, mi-a întins o broșură a Academiei Marinei Comerciale. „Școala asta e de tine", mi-a spus, iar în 1965 am devenit unul dintre cei doi elevi ai școlii mele selectați de Congresul

American să meargă la cursurile Academiei Militare Federale care forma ofițeri navali pentru Marina Comercială a SUA, una dintre cele mai pretențioase școli din Statele Unite. Fără visul meu de a naviga până în Tahiti, nu aș fi ajuns niciodată la Academie. Visul mi-a dat putere. Așa cum cânta greierele Gimini din filmul de animație Pinocchio în *When You Wish Upon a Star*: „Dacă ții la visurile tale, nici o cerere nu e prea mare."

Comentariul cititorilor:

În 2003, când singura mea fată s-a logodit, afacerea familiei noastre era în pragul închiderii. Datoriile se adunau și, pur și simplu, nu puteam vinde destul din produsele noastre ca să putem supraviețui. Și totuși, eu doream să fac pentru fata mea o nuntă care să fie ținută minte; era doar singurul meu copil. Deci, cum își poate permite cineva o nuntă de 26 000$ și să aibă grijă și de o afacere pe ducă — VISEAZĂ LA SCARĂ MARE, iar răspunsul va veni. Am prins finalul boomului locuințelor și am cumpărat o casă, am renovat-o și am vândut-o... Această reușită ne-a ajutat să plătim nunta de neuitat a fiicei noastre.

synchrostl

În 1968, pe când eram student la Academia Militară, am navigat spre Tahiti pe un petrolier al Standard Oil. Aproape că am izbucnit în lacrimi când prova petrolierului tăia apele de cristal din largul unora dintre cele mai frumoase insule din lume. Și da, m-am dus la barul Quinn's și am întâlnit câteva tahitience splendide. Patru zile mai târziu, când petrolierul meu revenea în Hawaii, am simțit satisfacția împlinirii visului din copilărie. Era momentul să merg mai departe, către un nou vis.

Decât să trăiesc sub nivelul posibilităților, tatăl meu cel bogat îmi amintea constant să îmi împing limitele vieții. Chiar și când nu aveam bani, tot conduceam o mașina frumoasă și locuiam

într-un apartament cu vedere la plajă, pe Diamond Head Beach. Sfatul tatălui meu cel bogat a fost ca niciodată să nu simt, să nu arăt sau să nu acționez ca un om sărac. El îmi amintea în permanență că: „Lumea te tratează așa cum te tratezi tu însuți."

Aceasta nu însemna că eram neglijent cu banii mei. Pretențiile mele pentru un standard de viață mai ridicat îmi cereau ca mereu să îmi forțez mintea să determine cum să îmi permit să trăiesc în lux, deși aveam puțini bani. În ochii tatălui cel bogat mă antrenam să raționez ca o persoană bogată pentru a învinge săracul din mine. El spunea deseori: „Când nu ai bani, folosește-ți mintea. Nu ceda în fața săracului din tine."

Am obținut lucrurile pe care mi le-am dorit folosindu-mi mintea. Conduceam un Mercedes decapotabil, oferind activitate de consultanță pentru dreptul de a folosi această mașină. Am locuit într-un apartament foarte frumos pe plajă făcând marketing pentru o familie care locuia pe o altă insulă din Hawaii. În schimbul muncii pe care o făceam pentru ei, m-au lăsat să locuiesc în apartamentul lor dintr-unul dintre cele mai frumoase hoteluri de pe plajă, la Diamond Head, pentru aproximativ 300$ pe lună — prețul pe care majoritatea oamenilor îl plătesc pentru o singură noapte. Decât să trăiesc sub posibilități, mi-am folosit creierul pentru a descoperi cum pot trăi elegant fără a-mi face praf finanțele. Aceleași talente le folosesc și astăzi. Dacă nu am bani pentru un lucru pe care mi-l doresc, îmi folosesc capul pentru a descoperi cum îl pot obține. Nu las ca suma de bani pe care o am în conturi să îmi dicteze limitele vieții.

Ori de câte ori aud consilieri financiari spunând „trăiește sub posibilități", mă cutremur. Singurul lucru pe care-l aud este un expert financiar spunând: „Sunt mai șmecher decât tine. Lasă-mă pe mine să îți spun cum să îți trăiești viața. Primul pas este să îmi dai mie banii tăi și îi voi administra eu pentru tine". Milioane de oameni urmează acest sfat ca oile, trăind sub posibilități și cedându-și banii „expertului financiar", care, la rândul lui, îi dă Wall Street-ului.

Decât să dea banii „experților", tatăl meu cel bogat și-a încurajat copiii și pe mine să devenim propriii experți, studiind

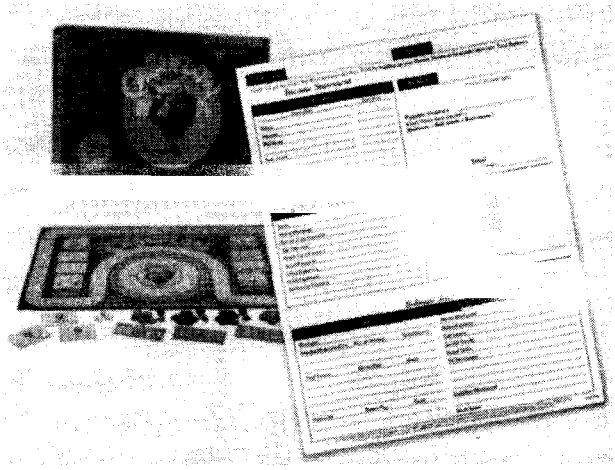
banii, afacerile și investițiile. Să trăiești sub posibilități ar putea fi un sfat bun pentru unii oameni, dar nu și pentru mine. De ce să trăiesc sub posibilități când pot avea o viață plină de abundență la îndemână?

Dacă vreți să vă schimbați viața, începeți prin a vă schimba cuvintele. Trebuie să începeți să folosiți cuvintele propriilor visuri, cuvinte care să evoce ce vreți să ajungeți, nu cuvintele fricii și eșecului. Considerați actuala criză financiară o binecuvântare și nu un blestem, o oportunitate și nu o problemă, o provocare și nu un obstacol, un moment în care puteți câștiga și nu un timp pe care îl pierdeți, un moment în care trebuie să fiți curajos, nu fricos. Și fiți mulțumit că lucrurile sunt dificile, pentru că dificultatea este linia de demarcație între câștigători și perdanți. Gândiți-vă la dificultate și la luptă ca terenul de antrenament al campionilor.

Decât să trăiți sub posibilități, mai bine visați la lucruri mari pe care să le începeți cu pași mici. Fiți isteț, educați-vă financiar, creați-vă un plan, găsiți-vă un învățător și apoi îndrăzniți să vă atingeți visul. Când juca Monopoly în tinerețe, tatăl meu cel bogat își vedea visurile pe tabla de joc — planul pentru propria viață și pentru ieșirea din sărăcie. A început cu mici case verzi pe tabla de Monopoly și visa la hotelul cel mare de pe plaja Waikiki. A durat cam 20 de ani, dar visul lui a devenit realitate. Datorită tatălui meu bogat, mentorul și antrenorul meu, când am devenit serios, mi-am îndeplinit visul meu de independență financiară, după zece ani de perseverență. Nu a fost ușor. Am făcut multe greșeli. Mai mult am fost certat decât lăudat. Am pierdut bani și am făcut bani. Am întâlnit mulți oameni buni, câțiva extraordinari și câțiva foarte, foarte răi. De la fiecare dintre ei am învățat înțelepciunea pe care nu o înveți în școală sau din cărți. Călătoria mea a avut mai puțin legătură cu banii și mai mult cu omul în care m-am transformat pe parcursul acestui proces. Am devenit un om bogat care nu lasă ca banii sau lipsa acestora să îi dicteze limitele vieții.

Jocul vieții

Ce vedeți mai jos este o fotografie a jocului CASHFLOW.



Când vă uitați la structura jocului CASHFLOW, vedeți Cursa nebunilor în cercul interior. Cursa nebunilor este pentru acei oameni care „nu riscă", găsindu-și un loc de muncă sigur, cumpărându-și o casă și investind în fonduri mutuale. Cursa nebunilor este pentru acei oameni care cred că este o mișcare inteligentă să trăiești sub posibilități.

Cercul exterior al plăcii de joc este Circuitul Rapid. Acesta este jocul jucat de cei bogați. Ieșirea din Cursa nebunilor și intrarea pe Circuitul Rapid se face dacă îți folosești inteligent Declarația Financiară pe care ți-o oferă jocul. În viața reală, declarația financiară este propriul vostru raport financiar. Este o reflectare a propriei inteligențe financiare. Problema este că majoritatea oamenilor termină școala fără să știe ce e aia o declarație financiară — deci, mai degrabă vor lua o nota foarte mică pe raportul lor financiar. Un individ poate să fi mers la școli faimoase și să fi primit numai 10 prin cataloagele academice, dar să fie un repetent financiar când vine vorba despre termenii declarației lor financiare.

UN TUR PERSONAL AL JOCULUI CASHFLOW

Dacă doriți explicații mai detaliate ale jocului CASHFLOW, accesați www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich și, printr-o prezentare video pe web, vă voi explica personal de ce Kim și cu mine am creat jocul CASHFLOW și ce lecții puteți învăța jucându-l.

Basmul financiar #2: Du-te la școală ca să poți obține un loc de muncă sigur

Tatăl meu cel sărac punea mult preț pe siguranța locului de muncă. Din acest motiv credea cu atâta putere într-o bună educație școlară și academică.

Tatăl meu cel bogat punea mare preț pe libertatea financiară. Din acest motiv credea cu atâta putere în educația financiară. De multe ori spunea: „Oamenii cu locul de muncă cel mai sigur sunt în închisoare. De aceea se cheamă « securitate maximă »." Mai spunea și că: „Cu cât cauți mai multă siguranță, cu atât ai mai puțină libertate".

Desenul care urmează este Cadranul CASHFLOW, apărut în titlul celei de-a doua cărți pe care am scris-o în seria *Tată Bogat*.



În cadranul CASHFLOW:

A reprezintă *angajatul.*

L reprezintă *liber-profesionistul*, de pildă un doctor sau un avocat, sau întreprinderile mici.

P reprezintă *patronul* sau *afacerile mari* (peste 500 de angajați).
I reprezintă *investitorul.*

Veți observa ca sistemul școlar face o treabă foarte bună producând A și L, partea stângă a cadranului, partea care apreciază siguranța.

Secțiunile P și I din partea dreaptă a cadranului sunt locul în care este prețuită libertatea. Din cauza lipsei educației financiare, secțiunile P și I rămân un mister pentru cei mai mulți oameni. De aceea majoritatea oamenilor spun ca o afacere sau o investiție sunt riscante. Totul este riscant dacă nu ai educație, experiență și îndrumare ca să faci lucrurile corect și bine.

ALEGEȚI-VĂ CU ATENȚIE EXPERȚII

Îi ascult pe mulți experți financiari, dar urmez doar sfaturile unora, puțini la număr. Unul dintre consultanții ale căror sfaturi le urmez cu religiozitate este Richard Russell, un expert pe probleme bursiere. Iată ce spune Richard Russell despre investițiile pe termen lung în acțiuni: „Bursele pot fi comparate cu jocurile de noroc de la Las Vegas. Când joci la Las Vegas, alimentezi șansele casei. Din această cauză, dacă joci destul de mult timp la Vegas, întotdeauna îți vei pierde banii."

Russell mai vorbește și despre oamenii care investesc în basme: „Investițiile de pe piața de acțiuni reprezintă o taxă pe termen lung pentru oamenii care vor ceva [profituri] fără să muncească în mod real pentru acele profituri imaginare."

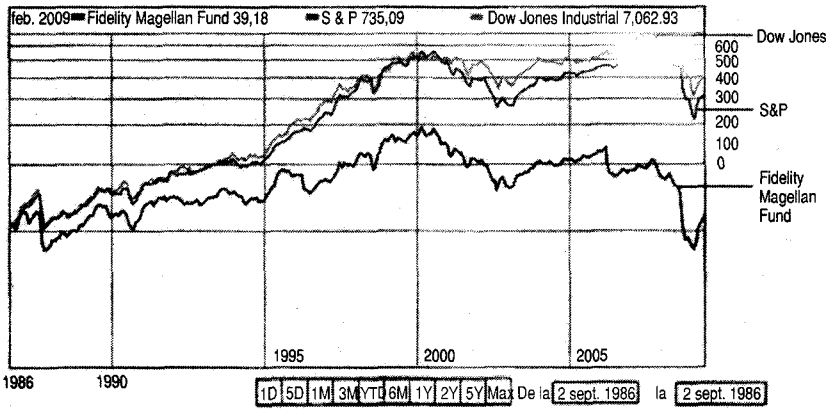
Problema cu majoritatea consilierilor financiari este că ei sunt plasați în secțiunile A și L, dar lucrează pentru secțiunile P și I. Cei mai mulți consilieri financiari nu se află în secțiunile P și I și nici nu sunt oameni bogați. Mulți sunt numiți „brokeri" — brokeri de bursă, agenți imobiliari, brokeri de asigurări. Așa cum spunea de multe ori tatăl meu cel bogat: „Motivul pentru care sunt numiți « brokeri »* este că ei sunt mai faliți decât tine."

* În engleză, pentru „falit" se poate folosi și *broke*, de unde și jocul de cuvinte (*n. red.*).

În *The Tao of Warren Buffett*, Warren Buffett spune despre consultanții financiari următoarele: „Wall Street este singurul loc în care oamenii vin într-un Rolls-Royce ca să primească consultanță de la oameni care vin cu metroul."

Graficele care urmează, furnizate de Andy Tanner, consultant Rich Dad, demonstrează cât de greșită este ideea utilizării unui broker pentru administrarea unui portofoliu diversificat. Primul arată câștigurile în procente ale Fidelity Magellan Fund (unul dintre cele mai bine cunoscute fonduri din lume) comparat cu câștigurile Dow Jones Industrial și cu S&P 500.

Comparație între evoluțiile câștigurilor Fidelity Magellan Fund *versus* S&P 500 și Dow Jones Industrial

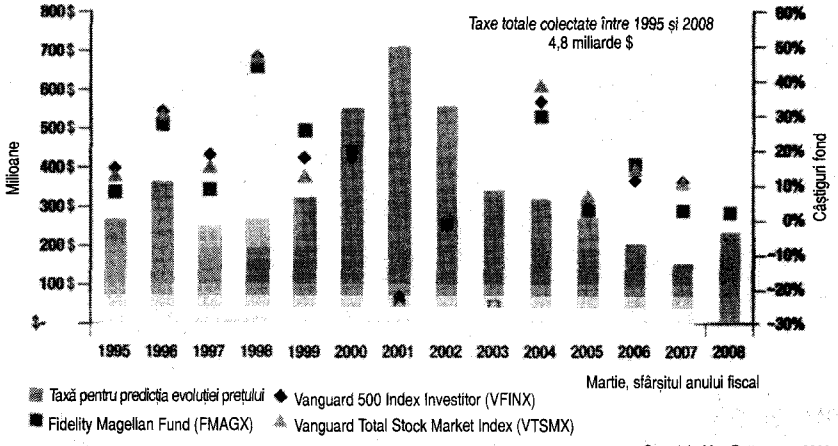


Reprodus cu permisiunea Yahoo! Inc. © 2009 Yahoo! Inc. YAHOO! și logoul YAHOO! sunt mărci înregistrate ale Yahoo! Inc.

După cum puteți vedea, vreme de peste două decenii, Dow Jones și S&P 500, deși neadministrate, au depășit ca performanță Fidelity Magellan Fund.

Dar acestea nu sunt veștile cele mai proaste. Următorul grafic arată relația dintre Fidelity Magellan Fund și taxele pretinse pentru managementul fondului.

Fidelity Magellan Fund
Taxe pentru predicția evoluției prețului și câștiguri anuale



Copyright Max Rottersman 2009

După cum puteți vedea, din 1995 până în prezent, Fidelity Magellan Fund a generat 4,8 miliarde $ ca taxe, timp în care *nu* a depășit Dow Jones și S&P 500. Prin investirea în acțiunile simple, neadministrate ale Dow Jones și S&P 500, nu numai că ați fi avut un câștig mai bun, dar ați fi și economisit, în același timp, și o mulțime de bani.

Comentariul cititorilor:

Referitor la piața de acțiuni, comentariul tău reflectă destul de exact experiența mea din ultimii 15 ani, din momentul în care am început să lucrez, imediat după terminarea liceului investind pe piața de acțiuni, până azi. Am un mic număr de fonduri mutuale și le-am văzut, în general, pierzându-și valoarea, clătinându-se, crescând și apoi pierzându-și valoarea. Nu am văzut nicăieri o creștere sau o amplificare constantă a valorii așa cum văd, de exemplu, în cazul anumitor afaceri pe care le-am monitorizat în aceeași perioadă de timp.

obert

Dacă scopul dumneavoastră este să trăiți o viață bogată, este esențial să învățați diferența dintre partea dreaptă și cea stângă a cadranului CASHFLOW și să fiți atenți la ce sfaturi și ce consilieri ascultați. Locul în care vă aflați pe cadranul CASHFLOW are implicații uriașe pentru capacitatea dumneavoastră de a ieși din Cursa nebunilor și de a ajunge pe Circuitul Rapid.

UN TUR PERSONAL AL CADRANULUI CASHFLOW

Dacă doriți explicații mai detaliate ale cadranului CASHFLOW, accesați www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich și vă voi explica personal cadranul CASHFLOW printr-o prezentare video.

Basmul financiar #3: Securitatea socială și piața acțiunilor

În decembrie 2008, lumea a aflat despre Bernard Madoff și schemele Ponzi. Până în acel moment, cei mai mulți oameni nici nu știau cine era Bernie Madoff sau ce era o schemă Ponzi. Termenul *schemă Ponzi* a fost creat după Charles Ponzi, un imigrant italian în America, care avea ca sarcină să înșele investitorii în 1920. O *schemă Ponzi* înseamnă „o investiție frauduloasă care plătește investitorilor din propriii lor bani sau plătește investitorilor din banii investitorilor noilor investitori." Cu alte cuvinte, înseamnă să furi de la Peter *și* Paul ca să îl plătești pe Ponzi.

Bernie Madoff a pledat vinovat în cazul schemei sale Ponzi pe 12 martie 2009, pentru 11 capete de acuzare referitoare la furtul a peste 65 miliarde $ din banii investitorilor.

Schema Ponzi a lui Madoff este considerată cea mai mare de acest fel din istorie, dar eu nu cred că este așa. Pentru că puțini oameni înțeleg ce este o schemă Ponzi, ei nu înțeleg că cele mai mari scheme Ponzi încă sunt funcționale astăzi. În termeni simpli, o schemă Ponzi este un basm financiar. Ea funcționează numai dacă noii investitori continuă să investească bani în așa fel încât administratorul, în acest caz Bernie Madoff, poate plăti vechii investitori. Cu alte cuvinte, o schemă Ponzi continuă să

funcționeze atâta timp cât există noi oameni care vor să își investească banii în ea. Ea nu generează suficient cash flow de una singură pentru a putea să își susțină funcționarea.

Dacă vă gândiți la definiția unei scheme Ponzi și la implicațiile ei, puteți ajunge la concluzia că Asigurările Sociale este cea mai mare schemă Ponzi din istoria Statelor Unite. Sistemul Asigurărilor Sociale funcționează numai dacă muncitorii tineri continuă să bage bani în el. Cei mai mulți oameni înțeleg că fondul Asigurărilor Sociale este gol și totuși oamenii continuă să pompeze bani în ceea ce eu consider ca fiind o schemă Ponzi sponsorizată de guvern, sperând că vor fi bani măcar pentru pensia *lor*.

Și nu cred că Asigurările Sociale este singura schemă Ponzi care încă funcționează. Mi se pare amuzant că, în timpul administrației George W. Bush, el a forțat adoptarea legii conform căreia tinerii muncitori trebuie să investească bani în piața de acțiuni în locul Asigurărilor Sociale. Cred că el voia ca muncitorii tineri să își investească banii într-una dintre cele mai mari scheme Ponzi: piața acțiunilor. Pe piața acțiunilor investitorii câștigă bani numai dacă prețul acțiunilor crește — atât timp cât sunt pompați în ea noi bani. Dacă banii sunt scoși de pe piață, prețurile acțiunilor cad, iar investitorii își pierd banii.

Din acest motiv cunoașterea diferenței dintre câștigurile de capital și cash flow este atât de importantă. Toate schemele Ponzi se bazează pe câștiguri de capital. Pentru ca prețurile să crească este nevoie să intre noi bani. De aceea cred că piața de acțiuni este o schemă Ponzi. Dacă nu intră bani noi, piața se prăbușește. Același lucru este adevărat și pentru piețele proprietăților imobiliare și ale bondurilor. Atâta timp cât banii intră pe piață, schema Ponzi a câștigurilor de capital ține corabia pe linia de plutire. Dar dacă oamenii își vor banii înapoi, prețurile scad și nu sunt suficienți pentru ca toți să și-i primească înapoi.

În 2009, una dintre cele mai mari probleme referitoare la fondurilor mutuale este cash flow-ul care iese. Astăzi, multe companii de fonduri mutuale au probleme să obțină suficienți bani pentru a plăti investitorii care pleacă. Investitorii descoperă acum că majoritatea fondurilor de investiții nu sunt altceva decât scheme Ponzi legale.

Importanța educației financiare

Sunt trei tipuri diferite de educație care asigură succesul astăzi:

1. **Educația academică:** abilitatea de a citi, a scrie și a socoti.
2. **Educația profesională:** să înveți să muncești pentru bani.
3. **Educația financiară:** să înveți cum să faci banii să muncească pentru tine.

Sistemul nostru școlar face o treabă bună cu primele două tipuri de educație, dar nu oferă educație financiară. Milioane de oameni bine educați au pierdut trilioane de dolari pentru că sistemul școlar nu s-a ocupat de educația lor financiară.

Eu nu am fost un elev strălucit. Nu am fost niciodată bun la citit, scris sau socotit și nici nu am vrut să devin un A sau un L. De tânăr am știut că sistemul școlar nu e mediul în care să fiu câștigător. Din această cauză m-am concentrat pe educația mea financiară. Studiind pentru secțiunile P și I ale cadranului știam că voi putea avea mai mulți bani și libertate decât oamenii care se pregătesc pentru secțiunile A și L.

VIAȚA DUPĂ CRIZĂ

Așa cum am spus mai înainte, ultima criză a avut un efect puternic asupra tatălui meu cel sărac. S-a dus la școală, a studiat mult și si-a realizat basmul: un loc de muncă sigur ca profesor. Se simțea sigur în secțiunea A a cadranului. Problema este că basmul s-a transformat într-un coșmar atunci când și-a pierdut serviciul, apoi și-a pierdut economiile pentru pensionare ascultând sfaturi financiare proaste. Dacă nu ar fi existat Asigurările Sociale ar fi avut grave probleme financiare.

Ultima criză a avut un efect puternic și asupra tatălui cel bogat. Știa că viitorul lui era în secțiunile P și I ale cadranului și, cu toate că nu a fost niciodată un student eminent, a studiat foarte serios educația financiară. Atunci când economia și-a revenit, inteligența lui financiară era pregătită, iar viața și afacerile au început să se dezvolte. Visurile lui au devenit realitate.

În 2009, milioane de oameni urmează calea tăticului cel sărac. Mulți se reîntorc la școală să se recalifice pentru zonele A și L ale cadranului, dar nu își extind educația financiară. În loc să facă acest lucru, speră să reziste și să supraviețuiască recesiunii. Milioane și-au găsit religia în austeritate, făcând o artă din a trăi sub nivelul mijloacelor și din restrângerea aspirațiilor. „Ieftin" este acum conceptul la modă.

Totuși, unii urmează calea tatălui bogat și își continuă educația financiară. Astăzi, majoritatea universităților, chiar Harvard și Oxford, oferă cursuri despre antreprenoriat. Sălile seminarelor despre antreprenoriat, investițiile în proprietăți imobiliare sau tranzacționarea activelor sunt pline de participanți. Milioane de oameni știu că există o altfel de educație, educația financiară, care reprezintă calea lor spre un nou viitor, o nouă economie, spre împlinirea visurilor lor.

Întrebarea este: „Ce viitor vrei?" „Când se va termina viitoarea criză sau recesiune, ce vei face?" „Vei fi în fruntea jocului sau vei rămâne în urmă?"

POVESTEA A DOI PROFESORI

Unul dintre cei mai buni prieteni ai mei este un tânăr pe care îl cheamă Greg. Este antreprenor social. Mai exact, conduce o școală pentru copiii cu dizabilități serioase de învățare, copii de care sistemul școlar din California nu poate sau nu vrea să se ocupe. Astăzi, când președintele Obama cheltuiește miliarde de dolari pe diverse programe, afacerea lui Greg este una care va primi banii suplimentari. Altfel spus, afacerea lui înflorește. Deoarece afacerea înflorește, cumpără mai multe școli și angajează mai mulți profesori pentru educație specială.

Greg este, așadar, profesor și, în același timp, antreprenor social, care operează din secțiunile P și I ale cadranului. Profesorii pe care îi angajează sunt din secțiunile A și L. Greg și profesorii lui lucrează în aceeași școală, dar trăiesc în două lumi total diferite.

Îl știu pe Greg de când avea 19 ani. Astăzi, la 33 de ani, este milionar și spune în glumă oamenilor că are succes pentru că are

un doctorat.* Mulți dintre profesorii pe care îi angajează chiar au doctorate. După cum vă puteți imagina, uneori apar animozități între Greg și ceilalți profesori. Visul lui Greg este să aibă zeci de școli, să angajeze sute de profesori și să poată învăța mii de copii. Profesorii pe care îi angajează au alte visuri.

Autor care se vinde bine — nu autor care scrie bine

Acum câțiva ani, unul dintre ziarele importante a publicat un articol despre mine, criticându-mă cum că aș fi un „vânzător". De fapt, ziaristul m-a întrebat cum de un vânzător a ajuns un autor bine vândut. Evident, ziaristul, probabil un student excepțional la facultatea de limba engleză și un condeier mult mai bun decât mine, a înțeles greșit sintagma „autor care se vinde bine". Așa cum am mai spus în *Tată bogat, tată sărac* nu sunt un *autor care scrie bine*, ci un *autor care se vinde bine*. Mulți oameni pot să *scrie* bine; puțini însă se *vând* bine.

Pentru mulți oameni *a vinde* este un cuvânt vulgar. Tatăl meu cel sărac credea ca *a vinde* face parte din categoria de cuvinte „murdare", care nu trebuie pronunțate, la fel cum mulți oameni au considerat că *„mingi"* din gluma mea cu șoarecii era un cuvânt vulgar. Ca intelectual, ideea de a vinde era o idee murdară pentru tatăl meu cel sărac. Credea ca oamenii care vând sunt drojdia societății. Totuși, pentru tatăl meu cel bogat, cuvântul *a vinde* era esențial pentru succesul financiar al unui antreprenor.

Comentariul cititorilor:

Cred că a vinde este cea mai tare meserie posibilă. Toți vindem câte ceva; „vindem" prietenilor noștri un film pe care vrem să îl vedem sau un restaurant care ne place, le vindem soților noștri obligația de a duce gunoiul, le vindem

* Joc de cuvinte intraductibil: PhD este prescurtarea de la *doctor* și, în același timp, reprezintă inițialele de la Public High School, respectiv liceu (*n. tr.*).

copiilor noştri gândul că trebuie să îşi dezvolte o etică a muncii bună şi ne vindem nouă înşine obsesia cumpărării acelei rochii. Vânzarea şi-a căpătar urâtul renume din situaţiile în care banii îşi schimbă proprietarul. Atunci, a vinde este rău. Dar staţi un moment şi gândiţi-vă... unde am fi fără vânzări? Aproape tot ce avem ne-a fost vândut. Cred că ar fi cazul să ne maturizăm şi să înţelegem că nu ni se poate vinde nimic dacă noi nu am vrea acel lucru. Nu mai acuzaţi vânzătorul.

synchrostl

Unul dintre motivele pentru care am vorbit despre Greg, prietenul meu antreprenor social, este reprezentat tocmai de diferenţele dintre Greg şi profesorii pe care îi angajează. Una dintre aceste diferenţe o constituie cuvântul *a vinde*. Pentru mulţi profesori, ideea de a te îmbogăţi „vânzând" educaţie este o violare a credinţelor lor cele mai profunde. Dar Greg ştie că dacă nu vinde, profesorii lui nu vor primi salariu.

Greg mai ştie şi că cu cât vinde mai mult, cu atât va câştiga mai mulţi bani şi va putea primi în şcolile lui mai mulţi copii. Profesorii vor primi aceiaşi bani, indiferent de câte şcoli au Greg şi soţia sa, Rhonda, profesoară şi ea. Diferenţa este felul de a gândi din zona stângă a cadranului folosit în jocul CASHFLOW în comparaţie cu zona din dreapta.

Un alt motiv pentru care l-am menţionat pe Greg este că el vinde „bilete" statului California. Cu cât are mai multe şcoli, cu atât mai multe bilete poate vinde. Profesorii lui îşi vând munca. Ei pot vinde doar un bilet: pe ei înşişi. Ceea ce vreau să spun este că cei care vând mai multe bilete (un produs sau un serviciu) câştigă mai mulţi bani decât cei care vând un singur bilet (munca lor). În industria cinematografiei, o stea de cinema care poate vinde cele mai multe bilete de cinema câştigă cei mai mulţi bani. Acelaşi lucru este valabil şi pentru stelele muzicale. Muzicienii care reuşesc să vândă cele mai multe derivate (CD-uri, bilete sau

descărcări de pe internet) câștigă cei mai mulți bani. În sport, promotorii Super Bowl sau Wimbledon câștigă foarte mulți bani pentru că pot vinde multe bilete și drepturi de difuzare. În termeni simpli, dacă nu poți să vinzi „bilete" (derivate din personalitatea ta), trebuie să îți vinzi munca. Eu vând milioane de „bilete" sub formă de cărți, jocuri și evenimente speciale, care sunt derivate din mine. Talentul meu de a vinde bilete este unul dintre motivele pentru care prosper chiar și în timpul crizei financiare.

În 1974, pe când părăseam armata, știam că nu vreau să merg pe urmele tatălui meu cel sărac. Nu voiam să intru în zonele A și L din cadran. Din acest motiv nu m-am angajat pe navă la Standard Oil și nu am zburat ca pilot pentru o linie aeriană. Repet: visurile mele nu erau în zonele A și L. Visurile mele erau în zonele P și I din cadran. Nu căutam siguranța locului de muncă și nici nu voiam să trăiesc sub nivelul mijloacelor.

Mai degrabă doream să urmez exemplul tatălui meu cel bogat. Când l-am întrebat și i-am cerut îndrumări cum să ajung un P sau un I, el mi-a spus doar: „Trebuie să înveți să vinzi". Datorită acestui sfat, m-am angajat la Xerox ca începător în vânzări. Pentru mine, să învăț să vând era la fel de greu ca să învăț să zbor. Nu sunt un vânzător „înnăscut" și urăsc să fiu respins. Am fost aproape de a fi dat afară de mai multe ori și am luptat bătând la uși ca să vând copiatoare Xerox în concurență cu copiatoarele IBM. După doi ani, talentul si încrederea în mine au crescut și a început să îmi placă ceva ce la început mă înspăimânta. Iar în următorii doi ani am ajuns printre primii cinci reprezentanți de vânzări la filiala din Honolulu a Xerox. Veniturile mi-au crescut vertiginos. Deși banii erau buni, cele mai profitabile fructe ale experienței au fost trainingurile de vânzări profesionale la care am participat, împreună cu noua încredere în capacitățile mele de a vinde. Am plecat de la Xerox în 1978, de îndată ce afacerile mele prsonale au început să ia avânt. Dar trainingurile de vânzări pe care le-am primit la Xerox m-au îmbogățit.

Devino un elev al cuvântului a vinde

Secretul succesului meu a fost cuvântul *a vinde*. În 1974, contrar valorilor și convingerilor tatălui meu cel sărac, am devenit un elev al cuvântului „a vinde". În lumea banilor este un cuvânt foarte important. Timp de trei ani m-am chinuit să învăț să vând. În sfârșit, în 1977, am devenit cel mai bun vânzător al Xerox. În 1979, prima mea afacere a fost cea care a vândut cel mai bine un produs nou în industria bunurilor sportive — portofelele mele din nailon și Velcro pentru surferi. În 1982, afacerea mea a crescut vertiginos atunci când am început să lucrez cu trupe rock ca Duran Duran, Police și Van Halen ca să vând produse rock and roll, tocmai când se lansa și MTV. În 1993, prima mea carte, *If You Want to Be Rich and Happy Don't Go to School* a devenit bestseller în Statele Unite, Australia și Noua Zeelandă. În 1999, *Rich Dad Poor Dad* a devenit bestseller pe lista *New York Times*. În 2000, după ce am apărut la emisiunea *Oprah*, cartea mea *Rich Dad Poor Dad* a devenit bestseller internațional, fiind publicată în peste 50 de limbi și vândută în peste 100 de țări. Nimic din aceste lucruri nu s-ar fi întâmplat, nu ar fi fost posibile, dacă nu aș fi învățat cum să vând la Xerox în anii 1970.

Oamenii săraci nu au nimic de vânzare

Unul dintre motivele cele mai importante pentru care atât de mulți oameni au probleme financiare este că nu prea au ce să vândă, nu știu cum să vândă sau amândouă deodată. Deci, dacă ai probleme financiare, găsește ceva să vinzi, învață să vinzi mai bine sau amândouă deodată. Dacă ești sincer interesat să îți îmbunătățești talentele de vânzător, unul dintre cei mai buni prieteni ai mei, Blair Singer, a creat o afacere în care învață persoanele fizice sau firmele arta și știința vânzărilor. Cursurile lui sunt dure și solicitante, dar și rezultatele sunt fenomenale. Poți lua legătura cu el la salesdogs.com. Blair este recunoscut internațional ca un geniu în formarea agenților de vânzări și este autorul cărții Consilierului Rich Dad, *Câinii vânzărilor**. Să îți îmbunătățești

* Blair Singer, *Câinii vânzărilor*, Curtea Veche Publishing, București, 2007 (*n. red.*).

abilitățile de vânzare este o cale isteață de a-ți crește veniturile, indiferent de zona în care te afli în cadranul CASHFLOW.

Există mulți oameni care furnizează produse sau servicii minunate. Dar problema este că vânzările nu favorizează cel mai bun produs sau serviciu, ci pe cei care știu cel mai bine să vândă. Cu alte cuvinte, să nu fi capabil să vinzi este foarte scump. Te costă foarte mulți bani în termenii afacerilor pierdute!

Tocmai din acest motiv eu și Donald Trump vă recomandăm să căutați o afacere de network marketing. Dacă sunteți serioși și vreți să deveniți antreprenori, vă sugerez să investiți câțiva ani în timpul dumneavoastră liber pentru a vă dezvolta talentul de a vinde printr-o afacere de network marketing. Trainingul pe care îl veți primi, mai ales capacitatea de a vă depăși teama de a fi refuzat, este neprețuit.

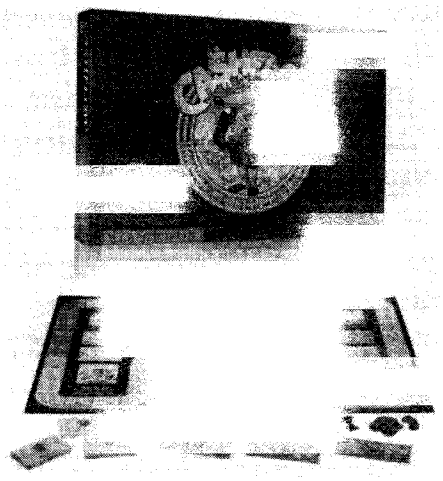
Vânzători versus *cumpărători*

În 2002 am preluat, pentru prima dată, o afacere listată la bursa din Toronto. Era o companie minieră localizată în China. După părerea mea, construirea unei afaceri și listarea ei pe bursă, ceea ce înseamnă să vinzi acțiuni pe bursă, este obiectivul ultim al oricărui antreprenor. Când compania a fost listată și acțiunile au fost puse în vânzare, am rostit o rugăciune în minte pentru tatăl meu cel bogat pentru că m-a încurajat să devin un elev al cuvântului *a vinde* și să nu îl consider vulgar — așa cum a făcut tatăl meu cel sărac.

Uitându-vă la jocul CASHFLOW puteți vedea foarte clar de ce atât de mulți oameni și-au pierdut averile.

Listarea companiei mele pe bursă a fost un eveniment de pe Circuitul Rapid. În lumea secțiunilor P și I de pe cadran, vânzătorii într-o listare la bursă inițială (în engl., *Initial public offering* — IPO) sunt cunoscuți sub numele de *acționari vânzători* (selling shareholders). Acești acționari vânzători își vând acțiunile către cei care se află în Cursa nebunilor pentru un câștig substanțial. Lecția este că în lumea banilor există cumpărători și vânzători. În lumea banilor cei bogați sunt *vânzătorii*, iar cei săraci sau din

clasa mijlocie sunt *cumpărătorii*. Cumpărătorii sunt pe partea A și L, iar vânzătorii sunt pe partea P și I a cadranului.



Pentru o claritate mai mare a raportului dintre cumpărători și vânzători, accesați, vă rog, www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich, și vă voi explica mai în detaliu printr-o prezentare video.

În concluzie

Dacă analizați economia mondială de astăzi, nu vă e greu să vedeți de ce suntem în actuala criză financiară: China vinde, iar Statele Unite cumpără. Cu alte cuvinte, Statele Unite cumpără mai mult decât vinde. Nu numai asta, dar americanii cumpără cu bani împrumutați, folosindu-și casele ca pe niște bancomate. Lumea de multe ori îi consideră pe americani consumatori până în pânzele albe. Acest lucru produce deficit în balanța noastră comercială, deficit care, la rândul său, face ca datoria Statelor Unite să crească de ordinul trilioanelor și să genereze creșterea taxelor. China este acum cel mai mare creditor al nostru. Ca națiune, ne-am pierdut capacitatea de a vinde mai mult decât cumpărăm. Este la fel de ușor să vedem de ce multe afaceri cad. Atunci când veniturile scad sau în timpul perioadelor economice dificile, mulți

contabili taie bugetele pentru publicitate ale afacerilor. Este cel mai rău lucru pe care l-ar putea face. Anularea publicității omoară afacerea. Dimpotrivă, în perioadele dificile, afacerile ar trebui să își crească publicitatea și să încerce să acopere un segment mai mare de piață. Așa cum spune proverbul, vânzările vă rezolvă toate problemele — și nu poți avea vânzări fără reclamă.

La nivel personal, dacă vrei să ieși din Cursa nebunilor și să treci pe Circuitul Rapid către o viață bogată, trebuie să îți depășești frica de a fi respins și să înveți abilitățile foarte valoroase ale vânzării. *Țineți minte: concentrați-vă mai mult pe vânzare și mai puțin pe cumpărare*. Motivul pentru care atâtea milioane de oameni au probleme financiare este că iubesc să cumpere și urăsc să vândă. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să vinzi mai mult decât cumperi. Asta nu înseamnă că trebuie să trăiești sub nivelul posibilităților. Mai degrabă înseamnă că, în loc să trăiești sub nivelul posibilităților, trebuie să înveți să vinzi ca să-ți extinzi posibilitățile și să trăiești cum visezi. Dacă vinzi mai mult decât cumperi, nu va trebui să trăiești sub nivelul posibilităților, nu va trebui să fii obsedat de siguranța locului de muncă sau să te duci la baluri mici, cu restul șoarecilor.

CAPITOLUL 10

Construind pentru viitor

Lupul cel rău: Voi sufla... și voi sufla... și îți voi dărâma casa!

Am auzit aproape toți basmul despre lupul cel rău și cei trei purcelușI. Este un basm minunat, cu multe lecții de viață care pot fi aplicate, indiferent de vârstă. Cum spune povestea, erau trei purcelușI. Unul dintre ei și-a construit casa din paie. Al doilea și-a construit-o din nuiele. Al treilea și-a construit casa din cărămizi.

Purcelușul care și-a construit casa din paie a terminat primul și, ca urmare, a avut mult timp la dispoziție să se joace. Foarte curând, purcelușul cu paiele îl grăbea pe al doilea purceluș să își termine casa din nuiele și să se joace cu el. Când purcelușul cu casa de nuiele a terminat, au început amândoi să râdă, să cânte, să se joace și să-l persifleze pe al treilea purceluș, care construia o casă din cărămizi, pentru că muncea din greu și că îi lua atât timp să-și ridice casa. În cele din urmă, casa de cărămidă a fost și ea gata, iar toți cei trei purcelușI au putut să se bucure de viață.

Apoi, într-o zi, lupul cel rău a dat peste cei trei și a văzut în ei trei mese gustoase. Văzând lupul care se apropia, cei trei purcelușI au fugit fiecare în casa lui. Oprindu-se mai întâi în fața casei de paie, lupul i-a cerut purcelușului să iasă afară. Când acesta a refuzat, lupul a început pur și simplu să sufle spre casă și a dărâmat-o. Purcelușul din casa de paie a scăpat fugind la purcelușul cu casa din nuiele. Din nou, lupul le-a cerut purcelușilor să iasă afară, iar aceștia au refuzat. Suflând puțin mai tare, lupul a reușit

să dărâme și casa din nuiele, iar cei doi purcelușI au izbutit, și de astă dată, să fugă în casa din cărămidă.

Acum, încrezător că avea cele trei feluri de mâncare în aceeași casă, lupul s-a apropiat cu curaj de casa din cărămizi și le-a cerut celor trei purcelușI să iasă afară dar, din nou, aceștia au refuzat. Povestea spune că lupul a suflat, și a suflat, dar, oricât de tare ar fi suflat el, casa din cărămizi nu se prăbușea. Lupul cel rău a încercat din nou, suflând și mai tare, dar nu a reușit să dărâme casa din cărămizi. Epuizat, în cele din urmă a plecat, iar cei trei purcelușI s-au bucurat și au sărbătorit.

În basm, primii doi purcelușI au învățat lecția și și-au construit foarte repede propriile case din cărămizi și toți au trăit fericiți până la adânci bătrânețI. *Cei trei purcelușI* este doar un basm. În viața reală, oamenii cer guvernului să îi salveze cu banii contribuabililor și apoi își reconstruiesc casele, tot din paie sau nuiele, ca la început. Basmul continuă, lecțiile nu sunt învățate — iar lupul pândește în întuneric.

Case din paie și nuiele

În 2007, un lup mare și rău — creditul cu risc mare — a ieșit din pădure. Când lupul a suflat, uriașa casă din paie, cele mai mari bănci ale noastre, s-a prăbușit. Când casa bancară din paie a căzut, a luat cu ea și celelalte case din paie și din nuiele. Astăzi, corporațiile gigant ca AIG, Lehman Brothers, Merrill Lynch, Citibank, Bank of America, GM și Chrysler se prăbușesc. Lumea descoperă că aceste corporații-gigant, pe care le credem făcute din cărămizi, erau, de fapt, construite din paie și nuiele. Când acești giganți s-au prăbușit, unda de șoc a luat afacerile mici și indivizii cu ea.

Astăzi, se închid afaceri, șomajul crește în întreaga lume, valoarea caselor scade, iar economiile se topesc. O întreaga țară, Islanda, e în faliment și multe altele, inclusiv Statele Unite, și state cum ar fi California (a opta economie ca mărime din lume) sunt pe punctul de a se prăbuși. Din nefericire, decât să învețe lecțiile, așa cum au făcut-o cei trei purcelușI care și-au reconstruit case din cărămidă, noi așteptăm ca Rezerva Federală, Wall Street și conducătorii guvernului să rezolve problemele pentru noi.

În întreaga lume oamenii se întreabă: „Ce vor face conducătorii noștri?" Cred că o întrebare mai importantă ar fi: „Ce vom face tu și cu mine?" Mai exact: „Cum am putea, tu și cu mine, să ne construim propriile case din cărămidă?"

Construind o casă din cărămidă

Construcția casei mele din cărămizi a început prin propria reconstruire și re-educare. Așa cum vă amintiți, Noua regulă #4 a banilor este: *Pregătește-te pentru momente grele și vei avea parte doar de momente bune.* În 1984 am început sa discut cu Kim despre ceea ce eu vedeam ca fiind viitorul economiei și de ce trebuia să mă pregătesc pentru el. În loc să se sperie, ea pur și simplu m-a luat de mână și am început călătoria vieții împreună — și împreună am construit o casă de cărămizi solidă. La începutul călătoriei noastre aveam datorii. Încă mai datoram vreo 400 000$ dintr-o pierdere de 790 000$ dintr-o afacere mai veche și nu aveam bani, serviciu, locuință sau mașină. Tot ce aveam erau hainele de pe noi, două valize mici, dragostea noastră și visul nostru despre viitor.

În 1986 am deschis o sticlă de șampanie și am sărbătorit momentul „zero". Muncind împreună, am plătit datoria de 400 000$. Prin 1994 eram liberi financiar. Împreună ne-am construit casa de cărămizi a vieții noastre. Ne-am pregătit pentru momentele grele și, de atunci, am avut numai momente bune — chiar și în timpul acestei teribile crize financiare. Asta nu înseamnă că nu am avut parte de eșecurile noastre, luptele, pierderile și unele lecții dure pe care a trebuit să le învățăm. Dar înseamnă, deopotrivă, și că am considerat toate acestea ca fiind parte a procesului de construcție a casei noastre de cărămizi.

Comentariul cititorilor:

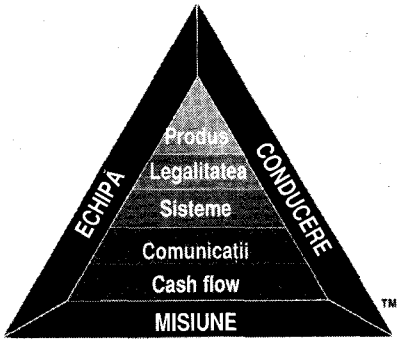
Cel mai mare recul pentru mine a fost „creditul ușor". Am căzut în acea prăpastie de mai multe ori. Am învățat că dobânda compusă este mai mult decât o problema interesantă

de matematică. Acum studiez căi prin care dobânda compusă ar putea lucra în favoarea mea, și nu împotriva mea.

Robertpo

PLANURI PENTRU O CASĂ DE CĂRĂMIDĂ

Diagrama de mai jos era planul pentru casa noastră de cărămidă. Este cunoscută sub numele de *Triunghiul P-I.*

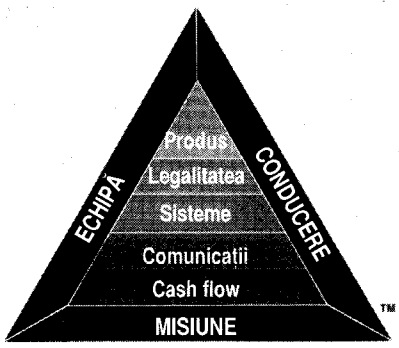


Triunghiul P-I este un derivat al cadranului CASHFLOW, prezentat în capitolul 9 și mai detaliat în cartea mea *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant.* Ceea ce vedeți mai jos este o imagine a cadranului CASHFLOW:



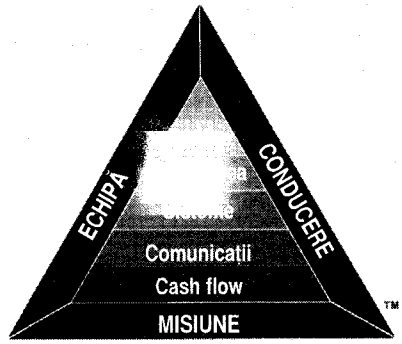
Spusă mai simplu, Kim și cu mine ne-am plasat viețile pe partea P și I a cadranului CASHFLOW. Și dumneavoastră puteți face așa ceva, chiar dacă cel mai bine ar fi să rămâneți pe partea A și L. Să vă explic.

1. Tehnic, un triunghi P-I este aplicabil oricărei părți a cadranului.





2. Viața fiecărei persoane este făcută din (și afectată de) cele opt unități ale Triunghiului P-I — indiferent de secțiunea cadranului în care vă aflați. Problema este că majoritatea oamenilor nu știu ce este Triunghiul P-I.



Dacă una sau mai multe unități lipsesc din viața unui individ, el nu are integritate financiară, chiar dacă este o persoană onestă,

muncitoare. Fac această afirmație bazându-mă pe definiția cuvântului „integritate" ca fiind „întreg sau complet", și nu pe sensul curent, obișnuit, care are implicații morale. *Integritate* poate însemna și „a funcționa în armonie". Este imposibil ca o persoană să fie în armonie dacă îi lipsesc una sau mai multe dintre cele opt unități din propria viață. Ceea ce urmează este o explicație scurtă a celor opt unități.

Unitatea #1: Misiunea. Cred că fiecare dintre noi are o misiune personală în viață. Este important să vă dați seama care este această misiune, să o scrieți pe hârtie și să o verificați din timp în timp. Misiunile personale pot apărea la diferite niveluri. De exemplu, când am intrat la Academia de Marină Comercială, în 1965, primul lucru pe care a trebuit să îl facem a fost să memorăm misiunea Academiei. Misiunea mea timp de patru ani a fost să sprijin misiunea Academiei. Ca pilot în Vietnam, am avut o misiune foarte clară, care era să ajung acasă în viață. Pentru mine, era o misiune spirituală.

Astăzi, misiunea mea este să ridic nivelul de bunăstare financiară a umanității și să ofer educație financiară a întregii lumi. La sfârșitul anilor 1970, când munceam doar ca să fac bani, mă simțeam teribil, fără scop și fără viață. Viața era bună, dar lipsea ceva. În 1981 l-am întâlnit pe dr. Fuller, iar el mi-a reamintit cât de importantă era misiunea. După întâlnirea noastră, știam că nu mai pot munci în același fel și m-am pregătit să mă dedic educării altora pentru a le transmite ce am învățat de la tatăl meu cel bogat. În 1984, chiar când eram gata să fac acest salt, am întâlnit-o pe Kim și împreună am pornit spre realizarea misiunii de a preda alfabetizarea financiară. Am început cu nimic — doar cu sentimentul misiunii.

Kim și cu mine credem că, dacă viața unui individ nu are integritate și nu este aliniată cu misiunea sa în viață, vor apărea probleme. Fundamentul vieții, adică o misiune personală, un motiv spiritual ca să trăiești, este esențial pentru toate cele opt unități.

Unitatea #2: Echipa. Există o zicală veche care spune că: „Niciun om nu este o insulă." Când vine vorba despre afaceri și investiții, nimic nu este mai important decât strângerea la un loc a unei echipe de experți — avocați, contabili etc. — care

să te ajute să-ți atingi obiectivele. O echipă te face mai puternic, compensându-ți punctele slabe și întărindu-le pe cele tari. O echipă te face și responsabil în fața ei, dar te și împinge înainte.

Una dintre problemele pe care le-am avut cu școala a fost că ne învăța să trecem testele singuri. Dacă ar fi fost să colaborăm sau să pot să cer ajutorul colegilor de clasă la un test, asta se numea „a înșela". Cred că acest fel de a gândi face ca milioane de oameni să fiinţeze ca niște insule, fiindu-le frică să coopereze cu alții, pentru că au fost învățați că a coopera seamănă, cumva, cu înșelătoria.

În viață, succesul nostru depinde de calitatea echipei pe care o formăm. De exemplu, Kim și cu mine avem o echipă de doctori formidabilă pentru sănătatea noastră. Avem o echipă formidabilă de mecanici, instalatori, contractanți, furnizori și alții, pe care îi cunoaștem și avem încredere în ei, pe care îi chemăm să se ocupe de problemele cu care noi nu ne descurcăm. În afacerile noastre, avem un grup fantastic de angajați și specialiști care ne ajută să rezolvăm problemele de afaceri. Și, spiritual, avem membri ai echipei noastre care se ocupă de acest lucru și care ne păstrează inimile, mințile și emoțiile în armonie cu o instanță superioară. Nu am fi putut avea succes fără ei.

Unitatea #3: Liderul. La Academia Militară, am fost învățați să fim lideri. Cei mai mulți oameni cred că a fi lider înseamnă să știi tot și ceilalți să facă ce spui tu. Nimic nu e mai departe de adevăr. Liderii adevărați înțeleg că echipa lor are idei valoroase și că ea reprezintă componenta-cheie a succesului lor.

Ca să devii lider trebuie să înveți, mai întâi, să fii un membru al echipei. Când m-am înrolat la pușcașii marini, după absolvirea Academiei Militare, capacitățile mele de leadership și de lucru în echipă s-au dezvoltat continuu. Astăzi, ca lider al propriei afaceri, dezvoltarea mea în deprinderea leadershipului continuă. O cale de a fi un lider bun este să continui să înveți și să accepți feedback de la echipa ta — chiar dacă nu este feedbackul pe care ți-l doreai. Unele dintre cele mai bune traininguri în leadership la care am participat aveau feedback direct, dur, în față.

Poate că ați văzut imagini ale instructorilor de la pușcașii marini care țipau în fața unui recrut. Acel recrut este învățat să

accepte feedback. Lumea reală este un mare mecanism de feedback. Când te urci pe cântarul de la baie și descoperi că ai cu peste 10 kilograme mai mult decât ai dori, acesta este feedback. Acceptarea feedbackului este esențială pentru condiția de lider. Din nefericire, mulți dintre liderii lumii afacerilor, muncii, politicii și educației nu acceptă sau nu învață din feedbackul pe care îl primesc sub formă de mesaje de la economia mondială. Nu par să priceapă ceva.

Dacă o persoană, familie, afacere sau economie nu se simte bine, motivul este un leadership ineficient. După cum spune proverbul: „Peștele de la cap se-mpute." O întrebare importantă ar fi: „Cât de bun sunt eu ca lider al propriei mele vieți?" Poate vreți să vă întrebați despre calitatea leadershipului vostru în familie, în afacerea pe care o aveți sau pentru care lucrați, în orașul sau în țara în care locuiți. Să nu vă fie teamă să cereți un feedback cinstit de la familie, clienți, șef și prieteni. Doar acceptând feedbackul și făcând schimbări pozitive bazate pe acest feedback puteți deveni un lider mai bun.

Unitatea #4: Produsul. Produsul este orice aducem pe piață. Ar putea fi o marfă, de exemplu un măr, sau un serviciu, cum ar fi o consultație juridică, web design sau tunsul peluzei. Produsul este ceea ce schimbăm contra bani în economia mondială. Produsul este vehiculul nostru pentru fluxul financiar pe care-l primim.

Dacă produsul unei persoane nu este bun, are o calitate scăzută, vine cu întârziere sau este învechit, acea persoană suferă financiar. Să presupunem că eu sunt proprietarul unui restaurant, iar mâncarea este servită cu întârziere, are un gust prost și este foarte scumpă. Sunt toate șansele ca veniturile mele să scadă. Produsele care sosesc încet, au un gust oribil și costă foarte mult fac ca familiile, afacerile și guvernele să sufere.

Când întâlnesc o persoană care are dificultăți, primul lucru pe care îl fac este să mă uit la produsul sau serviciul lui. Dacă persoana respectivă nu face nimic să își îmbunătățească sau să-și actualizeze produsul, problemele financiare ale acelei persoane probabil că vor continua. La fel, dacă un produs nu este în armonie cu misiunea acelei persoane, acea persoană ar putea suferi.

De exemplu, când produceam portofele din nailon, afacerea mea a suferit, pentru că eu nu eram aliniat spiritual cu produsul meu — adevărata mea misiune era să fiu un educator financiar, nu un producător de bunuri. Cred că unul dintre motivele pentru care cărțile, jocurile și afacerile mele merg atât de bine este pentru că ele sunt derivate ale spiritului meu și ale misiunii mele de viață.

Unitatea #5: Legalitatea. Că vă place sau nu, trăim într-o lume a regulilor. Succesul vine odată cu înțelegerea regulilor, când muncim cu eficiență maximă în conformitate cu aceste reguli — de aceea este o idee bună să ai un jurist în echipă! Fără reguli, civilizația s-ar prăbuși. De exemplu, ca american, dacă decid să urmez regulile de condus din America în Anglia, o țară în care se conduce pe cealaltă parte a drumului, sunt toate șansele să intru în pușcărie sau în spital.

Problemele apar când oamenii nu respectă regulile. De exemplu, dacă o persoană fumează, mănâncă, bea și nu face sport deloc, ea încalcă regulile propriului corp și va avea probleme de sănătate. La fel se întâmplă și cu banii. Dacă cineva jefuiește un magazin, este probabil ca acea persoană să sfârșească în pușcărie. Dacă cineva își înșală soțul sau soția, acea persoană va avea serioase probleme personale. Încălcarea regulilor nu este bună pentru viață, familie, afaceri sau națiuni.

Unitatea #6: Sistemele. Una dintre cheile succesului în afaceri și în viață este înțelegerea importanței sistemelor eficiente. Corpul uman are multe sisteme care funcționează legate unul de altul. De exemplu, avem un sistem respirator, un sistem osos, un sistem digestiv, un sistem sangvin și multe altele. Dacă unul dintre ele nu funcționează, întregul corp are probleme.

În afaceri există contabilitatea, compartimentul juridic și comunicațiile, ca sisteme, printre altele. Și la nivelul guvernării există sistemul legislativ, infrastructura de drumuri, securitatea socială, taxele și impozitele, educația și altele care trebuie gestionate. Dacă vreunul dintre sisteme este deteriorat, întreaga guvernare suferă sau are probleme. Multe persoane au distrus sau deteriorat sistemul financiar, fapt care le-a făcut să aibă probleme, oricât de mulți bani ar fi câștigat sau cât de mult ar fi muncit.

Unitatea #7: Comunicațiile. „Asta se cheamă eșec în comunicare" este un citat faimos din filmul *Cool Hand Luke* și un sentiment comun în orice organizație. Același sentiment este valabil și la nivel individual sau la nivelul familiei. În Vietnam am fost martorul multor înfrângeri soldate cu mulți morți doar pentru că s-a înregistrat o fractură în comunicare. De multe ori am bombardat propriile noastre trupe din cauza unor comunicații defectuoase. De multe ori ne-o făceam singuri.

Cea mai mare parte a acestei cărți este despre comunicare, despre cum să învățăm să folosim cuvintele și să vorbim limbajul banilor. Pentru majoritatea oamenilor, limbajul banilor este o limbă străină. Dacă vreți să vă îmbunătățiți comunicarea cu banii, trebuie să începeți prin a învăța limbajul banilor.

Unitatea #8: Cash flow. Cash flow-ul este numit de multe ori „baza". Dacă un bancher vrea să vă evalueze inteligența financiară, vă va cere bilanțul financiar. Pentru că mulți oameni nu știu ce e un bilanț financiar, vă vor cere un credit. Această problemă a debitorilor cu risc ridicat a fost declanșată de băncile mari din întreaga lume care au dat credit celor mai săraci oameni, celor mai slabe afaceri și celor mai neperformante țări.

Noua regulă a banilor #3 este: *Învață să controlezi cash flow-ul.* Asta este o regulă importantă, deoarece, prin controlul cash flow-ului, îți controlezi toate cele opt unități. Dacă îți poți controla cash flow-ul îți poți controla viața, indiferent de câți bani câștigi. Acesta este unul din motivele pentru care am creat jocurile CASHFLOW și pentru care există cluburi CASHFLOW în toată lumea — ca să-i învăț pe oameni cât e de important să controleze cash flow-ul.

Dacă doriți o explicație mai aprofundată a celor opt unități ale triunghiului P-I, mergeți la www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich și vă voi explica personal, printr-o prezentare video, importanța lor pentru afacerea voastră.

Comentariul cititorilor:

Am crezut că sunt în integritatea financiară. Le tot spuneam celorlalți că duceam o viață integră. Ideea mea despre

integritate era să evit problemele, să nu îmi înșel nevasta și alte lucruri asemănătoare. Nu înțelesesem aproape deloc că integritatea se referea și la aspectele financiare. După ce m-am gândit și mi-am examinat viața, mi-am dat seama că nu sunt în integritate financiară. Mulțumesc sorții că avem posibilitatea de a schimba direcția călătoriei noastre.

msrpsilver

Triunghiul P-I este explicat mai în detaliu pentru antreprenori și investitori, pentru cei interesați de secțiunile P și I, în cărțile mele *Rich Dad's Before You Quit Your Job* și *Rich Dad's Guide to Investing*. Ambele cărți sunt disponibile în librării, online și în format audio.

Autoanaliză

Uitați-vă un moment la unitățile Triunghiului P-I și întrebați-vă unde sunteți puternici și unde sunteți slabi în termenii fiecăreia dintre ele. Puneți-vă întrebări de genul: Cine este în echipa mea juridică? Cine mă consiliază în problemele legate de taxe și impozite și în contabilitate? Sau: Către cine mă îndrept atunci când am nevoie să analizez o decizie financiară sau să fac o investiție?

Ceea ce vreau să spun este că atunci când vă uitați la propria viață și la propria afacere prin prisma celor opt unități din Triunghiul P-I, vă veți vedea viața și lumea prin prisma zonelor P și I ale cadranului. Ca să construiți o casă de cărămidă, este nevoie să vă organizați viața în concordanță cu cele opt unități.

Atunci când constat că o persoană sau o afacere are probleme, îmi dau seama că motivul acelor probleme este una (sau mai multe) dintre cele opt unități slabe sau nonexistente în acea persoană sau afacere. De aceea, poate că veți dori să vă opriți puțin, să meditați asupra celor opt unități și să faceți puțină autoanaliză. Dacă sunteți curajos și vreți să vă construiți o casă de cărămidă mai rezistentă, faceți acest lucru împreună cu un grup de prieteni și discutați cele opt unități cinstit și cu înțelegere. Fiți gata să dați și

să primiți cu sinceritate feedbackul. Este important pentru că, uneori, prietenii noștri și cei pe care îi iubim pot vedea în noi caracteristici pe care noi înșine nu le putem simți. Vă promit că, dacă treceți prin acest proces cu onestitate, în mod regulat, de exemplu o dată la șase luni, veți descoperi că, în mod automat, construiți o casă de cărămidă.

Afacerile și investițiile sunt sporturi de echipă

Milioane de oameni trec prin viață repetând ceea ce au învățat la școală, trecând examenele vieții singuri, fără să ceară ajutor, fiind bruscați sau spunându-li-se ce să facă de către organizațiile mari și puternice. Își rezolvă problemele rostind mantra: „Dacă vrei ca un lucru să fie făcut bine, fă-l singur". Pe de altă parte, tatăl meu cel bogat spunea deseori: „Afacerile și investițiile sunt sporturi de echipă." Motivul pentru care majoritatea oamenilor sunt dezavantajați în viață este pentru că ei intră pe terenul jocului financiar singuri, nu ca echipă, și sunt zdrobiți de masivele echipe corporative care domină lumea — sau „giganți", cum numea dr. Fuller aceste megacorporații.

Când un cuplu tânăr stă de vorbă cu consilierul lor financiar, sunt cele mai multe șanse ca acel consilier financiar să fie un jucător din cealaltă echipă, cea a megacorporațiilor. Orice card de credit din portofel este legat de o afacere mare din secțiunile P sau I ale cadranului. Când cumperi o casă, ipoteca ta este legată de una dintre cele mai mari piețe financiare din lume, piața obligațiunilor. Casa ta, mașina și viața sunt asigurate de una dintre cele mai mari corporații din lume. Cu alte cuvinte, milioane de oameni joacă jocul cu bani al vieții în calitate de A și L împotriva celor mai mari P și I din lume. Din această cauza atât de mulți oameni se simt fără nicio putere și așteaptă ca guvernul să aibă grijă de ei. Dar, așa cum știți, legile noastre sunt făcute de aceleași corporații P și I care contribuie cu miliarde de dolari la alegerile politice. Tu ai un singur vot, dar ei au milioane de dolari cu care să influențeze voturile.

Același lucru este valabil și în medicină. Unul dintre motivele pentru care domeniul medical este atomizat și foarte scump este

că megafirmele de asigurări fac regulile. Doctorii din secțiunile A și L ale cadranului au foarte puțină putere asupra P și I ai lumii medicamentelor și asigurărilor. Același lucru este valabil și în educație. Puternicele sindicate ale profesorilor domină lumea educației. Sindicatele sunt interesate de bani și beneficii pentru profesori, nu de educația copiilor.

Mesajul meu este simplu: Dacă vreți să vă protejați viața, casa și familia în fața lupilor răi din secțiunile P și I ale cadranului, aveți nevoie să vă construiți propriul Triunghi P-I. Adunați-vă propria echipă de unități.

Știu că mulți oameni nu au toate cele opt unități. De fapt, foarte puțini oameni le au pe toate. De aceea așa de mulți oameni din corporații sunt atât de preocupați de siguranța locului de muncă, îngroziți că ar putea fi concediați, lăsând deoparte misiunea proprie, de la Dumnezeu, pentru misiunea corporației. Acești oameni trăiesc cu teamă, pentru că viața lor personală este făcută din paie și nuiele.

Începeți să vă construiți propriul Triunghi P-I

Unul dintre primele lucruri pe care Kim și cu mine le-am făcut pentru construcția casei noastre de cărămizi a fost să angajăm un contabil care să ne ordoneze finanțele. Am scris despre acest lucru în cartea mea *Rich Dad's Increase Your Financial IQ*. A fost un pas important în constituirea echipei noastre. Chiar dacă ai foarte puțini bani disponibili, *Rich Dad's Increase Your Financial IQ* te va ajuta să îți construiești propriul Triunghi P-I. O altă carte bună care te ajută să îți construiești un Triunghi P-I solid este *Own Your Own Corporation*, scrisă de notarul Garrett Sutton, un consilier al Rich Dad. Această carte te va ajuta la unitatea #5, cea legislativă. Cartea *Sales Dogs*, scrisă de consilierul Tatălui Bogat, Blair Singer, te va ajuta cu unitatea #7, cu problemele de comunicare, pentru că, dacă îți cresc vânzările, îți vei dezvolta și talentul de a vinde propriul produs, serviciu sau CV prin tehnici eficiente de comunicare. În această lume a supracomunicării, talentul tău de a vinde poate face diferența dintre succes și eșec, loc de muncă sau pierderea lui, bani sau faliment.

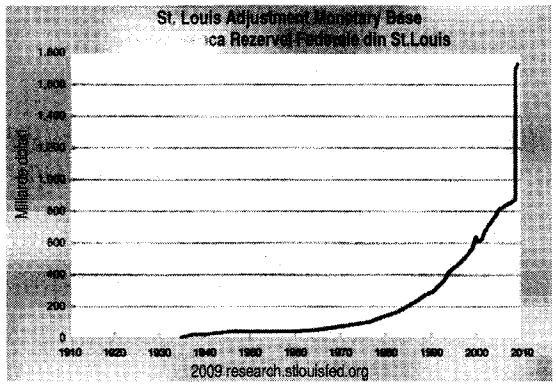
Să îți construiești propria echipă nu este un proiect ușor și nici unul care poate fi terminat rapid. Durează mult să îți construiești o echipă bună. Membrii echipei pot veni și pleca. În timp, am avut unii membri formidabili, și unii foarte slabi — dar asta face parte din proces. Și, pe măsură ce cunoștințele și bogăția îți vor crește, probabil că vei simți nevoia să îți îmbunătățești echipa. Să îți transformi casa din cărămizi într-un castel de cărămizi este o muncă continuă, care progresează fără încetare. Așa cum se spune: „Drumul spre succes e mereu în construcție."

Nori de furtună la orizont

Dacă te pregătești pentru vremuri grele, ai mai multe șanse să vezi din timp când se apropie furtuna și să găsești ulcica cu aur la capătul curcubeului. Pentru cei care locuiesc în case făcute din paie sau nuiele, anii care vin ar putea fi foarte grei; cei din case de cărămidă pot vedea soarele printre norii de furtună care se apropie și pot găsi ulcica cu aur la capătul curcubeului.

Graficul de mai jos arată de ce cred eu că anii care urmează pot fi niște ani grei pentru cei care locuiesc în case din paie sau nuiele. Puțini oameni au văzut acest grafic. Vreau să îi mulțumesc lui Michael Maloney, consilierul meu pe aur și argint, în numele lor. Michael este autorul cărții de consultanță *Guide to Investing in Gold and Silver*. Dacă vă plac tabelele și graficele, vă va plăcea cartea lui Michael.

A. GRAFICUL BANILOR TIPĂRIȚI DE REZERVA FEDERALĂ



Acest grafic arată toți banii de bază (monede, bancnote și rezerve bancare) care au intrat în circulație, începând cu 1913, anul în care a fost înființată Rezerva Federală. A durat 84 de ani, din 1913 până în 2007, ca să fie puși în circulație 825 miliarde $. Uitați-vă ce s-a întâmplat cu sursa de dolari după 1971, anul în care președintele Nixon, fără permisiunea Congresului, a scos lumea întreagă de pe standardul aur. A început să crească cu un ritm din ce în ce mai mare. Veți observa și că, din 2007, anul în care problema creditelor riscante a zguduit lumea, Rezerva Federală a dublat, de fapt, valoarea masei de bani din ultimii 84 de ani, crescând volumul banilor în circulație la aproximativ 1 700 miliarde $.

Ce credeți că înseamnă acest grafic pentru voi și familiile voastre? Câteva dintre posibilitățile pe care le văd sunt:

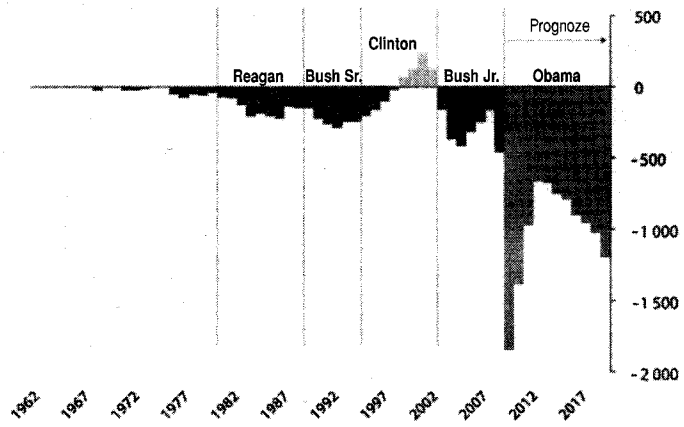
1. Hiperinflația: Acest lucru înseamnă că prețul elementelor esențiale, cum ar fi alimentele și energia, va crește într-un ritm nemaivăzut. Va avea efecte devastatoare asupra familiilor cu venituri mici și medii.

2. Probabil că toate țările vor fi nevoite să tipărească bani: Pentru că Statele Unite tipăresc bani, toate celelalte țări vor fi nevoite să tipărească, la rândul lor, bani. Dacă celelalte țări nu vor face acest lucru, moneda lor va deveni foarte puternică în comparație cu dolarul, iar exporturile către Statele Unite vor scădea, generând o încetinire a economiei acelei țări. Asta va însemna, probabil, inflație în fiecare dintre țările care fac comerț cu Statele Unite.

3. Creșterea costului vieții: Oamenilor care trăiesc în case din paie sau din nuiele le va fi din ce în ce mai greu să supraviețuiască, pentru că prețurile crescute le vor lua o parte tot mai mare din venituri.

B. GRAFICUL BUGETULUI PROPUS DE PREȘEDINTELE OBAMA

Deficitul bugetar: Istoric și prognozat



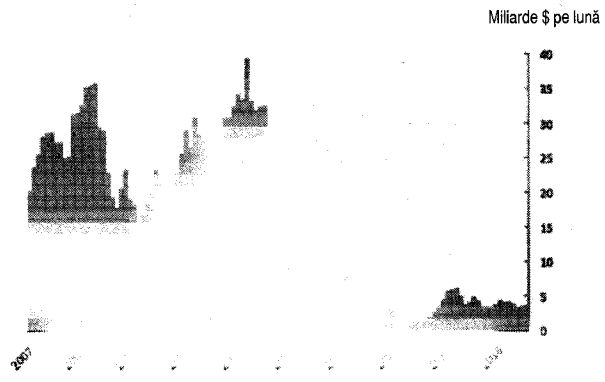
Sursa: Congressional Budget Office

Acest grafic începe cu bugetele președinților Reagan, George H.W. Bush, Clinton și George W. Bush... și bugetele propuse la început de președintele Obama.

Ce poate să însemne acest grafic? Pentru mine înseamnă o implicare guvernamentală mai mare, mai multe taxe, mai multe datorii. Înseamnă că așteptăm ca guvernul să vină și să ne repare casele de paie și nuiele.

C. GRAFICUL IPOTECILOR RECALCULATE

Ipotecile lunare recalculate



Sursa: Fondul Monetar Internațional

Acest grafic ilustrează valoarea în dolari a ipotecilor recalculate în întreaga lume. O recalculare a ipotecii se întâmplă atunci când o ipotecă devine scadentă, iar bancherul recalculează dobânda la tendința pieței din acel moment, rezultând, de cele mai multe ori, o dobândă mai mare pentru cumpărător, adică un cost mai mare al creditului.

De exemplu, să presupunem că un cuplu cu risc ridicat cumpără o locuință în valoare de 300 000$ — pe care nu și-o pot permite. Ca să-i ademenească pe cei doi, banca le oferă un credit de 330 000$, finanțând 110% din valoarea casei, la o dobândă neobișnuit de mică de 2%. Mai târziu, la un moment dat, creditul este recalculat la o dobândă de 5%, iar și mai târziu, la 7%. Cu fiecare recalculare, rata lunară a ipotecii devine mai mare și, în scurt timp, cuplul nu mai poate plăti, ipoteca este „închisă", iar cuplul își pierde casa. În situația actuală, este probabil că locuința și-a pierdut din valoare, cam 50% din suma ipotecată. Deci, în acest exemplu, casa ar putea valora cam 150 000$ dar să mai aibă încă o ipotecă de 330 000$. Banca trebuie să înregistreze o pierdere de 180 000$, generând dezordine în sistemul bancar și o pierdere majoră pentru acționari, pe măsură ce apar tot mai multe imposibilități de plată a ipotecilor.

Uitați-vă la partea din stânga a graficului. Problema generată de creditele cu risc ridicat a început la mijlocul lui 2007, când recalcularea ipotecilor a atins valoarea de 20 miliarde $ pe lună. Am vorbit despre această situație în capitolul 1 al acestei cărți:

6 august 2007:
American Home Mortgage, unul dintre cei mai mari furnizori de ipoteci din America, a cerut falimentul.

9 august 2007:
Din cauza problemelor cu ipotecile cu risc ridicat americane, banca franceză BNP Paribas a anunțat că nu poate valorifica active de peste 1,6 miliarde euro.

Dacă vă uitați încă o dată la graficul recalcularii ipotecilor, veți vedea că, pe la sfârșitul lui 2008, recalcularea a atins nivelul de

35 miliarde $ pe lună, vârful furtunii. Totul părea trist și fără speranțe la sfârșitul lui 2008.

Comentariul cititorilor:

Uitându-mă pe grafice și gândindu-mă la viitor, eu personal văd o mulțime de oportunități după colț. Acum este momentul să începem să ne pregătim să profităm de ele... M-am bucurat când ai spus că tu crezi că suntem în ochiul furtunii. Simt că urmează să apară și mai multe probleme pentru noi toți din partea băncilor, cu toate consecințele care le însoțesc.

newydd105

Ochiul furtunii

În graficul C, uitați-vă la locul marcat cu săgeata „Sunteți aici" îndreptată spre vara anului 2009. Acum când scriu, recalcularea ipotecilor este la un nivel scăzut, aproximativ 15 miliarde pe lună. Comentatorii de știri financiare afirmă acum că furtuna a trecut. „Mlădițe noi" apar în economie. Cu aceste vești fericite, micii purcelușii din casele de paie și nuiele ies afară la joacă — lupul cel rău a plecat. Oamenii reiau cheltuielile pe reducerile din malluri, iar unele restaurante încep să primească din nou cereri de rezervări. Totuși, dacă vă uitați la noiembrie 2011, graficul arată cifra de 38 de miliarde dolari la scadența ipotecilor recalculate. Se pare că lupul cel rău doar își trage sufletul.

Ce înseamnă acest lucru pentru dumneavoastră?

Așa cum scriam în iunie 2009, cred că suntem abia în ochiul ciclonului, iar ce e mai rău urmează să vină. În august 2007 a fost nevoie doar de 20 de miliarde $ pe lună din ipotecile recalculate scadente pentru a distruge casele din paie ale Lehman Brothers și Bear Stearns. Economia Islandei s-a prăbușit la prima suflare a

lupului cel rău. Bank of America, Royal Bank of Scotland și AIG, case financiare din nuiele, sunt fragile și se clatină astăzi. California, a opta mare economie a lumii, este pe marginea unei catastrofe financiare, ca și economia japoneză. Întrebarea mea este: Ce ne vor aduce cele 40 miliarde $ în ipoteci recalculate scadente în fiecare lună în perioada octombrie-noiembrie 2011 ? Ce înseamnă acest lucru pentru tine, pentru familia ta, pentru afacerile tale, pentru țară și pentru întreaga lume ?

Amintiți-vă Noua regulă a banilor #4: *Pregătește-te pentru momente grele și vei avea numai momente bune*. Privind graficul ipotecilor recalculate, a te pregăti pentru momente grele înseamnă să îți organizezi casa din punct de vedere financiar, întărind ceea ce eu numesc Triunghiul P-I. Încă mai este timp să te pregătești. Și chiar dacă furtuna nu ne va lovi, nu e nimic greșit să-ți construiești o casă de cărămizi, un Triunghi P-I solid.

Sensul combinat al graficelor

Când vă uitați la toate cele trei grafice puse laolaltă, veți obține o imagine a viitorului care vă va da de gândit.

1. Graficul A: Volumul de bani în circulație. A durat 84 de ani să se treacă de la o sumă mică de bani în circulație la 825 miliarde dolari în circulație; a durat doar doi ani ca această sumă să se dubleze, ajungând la peste 1 700 miliarde dolari în circulație — iar tiparnița funcționează în continuare. Pentru mine, asta înseamnă că va fi inflație pentru elementele esențiale, cum ar fi alimentele și energia, deoarece, cu cât sunt mai mulți dolari în circulație pentru aceeași cantitate de bunuri, cu atât mai mult va crește prețul acelor bunuri. Asta înseamnă și inflație în întreaga lume, pentru că toate băncile centrale vor fi obligate să tipărească bani pentru a slăbi puterea de cumpărare a monedei naționale. Dacă o țară nu își slăbește moneda, aceasta va deveni prea puternică, ceea ce înseamnă că produsele și serviciile acelei țări vor fi prea scumpe pe piața mondială, exporturile vor încetini, iar

economia țării respective va stagna. În termeni simpli, viața va deveni mai scumpă în întreaga lume.

2. Graficul B: Bugetul propus de președintele Obama. Văd o creștere a controlului guvernamental și a taxelor pentru a acoperi creșterea datoriei. Prețurile alimentelor și energiei vor crește, dar ritmul de creștere al prețurilor locuințelor va fi mai lent din două motive, unul pentru că datoria sau creditele vor fi mai greu de obținut, iar creditarea mai dură va menține prețul caselor scăzut, iar celălalt este că taxele și impozitele fiind mai mari, dezvoltarea afacerilor va fi mai lentă, ceea ce înseamnă mai puține locuri de muncă — iar prețurile proprietăților imobiliare sunt legate de locurile de muncă.

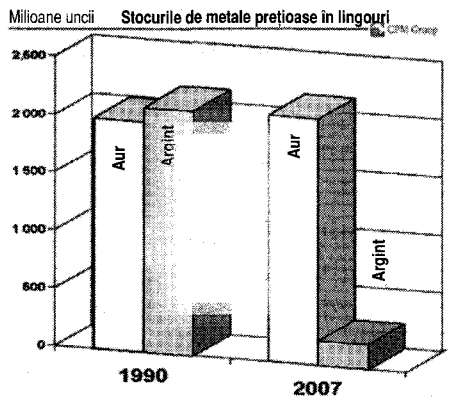
Aceasta este o veste proastă pentru proprietarii de locuințe care sperau la o apreciere (câștiguri de capital), pentru că ei nu vor putea să își vândă casele și să obțină mai mulți bani. Dar este o veste bună pentru cei care investesc în proprietăți imobiliare, care vor avea profit din cash flow pentru că ei vor putea cumpăra locuințe la prețuri scăzute, iar chiria va acoperi costul ipotecilor și întreținerii acestora.

3. Graficul C: Ipotecile recalculate. Observ că ipotecile recalculate scadente produc și mai mari creșteri în graficele A și B — aceasta dacă și numai dacă economia mondială nu se prăbușește, pur și simplu, sub greutatea tuturor acestor datorii, taxe, impozite și bani toxici.

Comoara de la capătul curcubeului

În basme, la capătul curcubeului se găsește întotdeauna o comoară. Și, deși cu siguranță nu este un basm, același lucru este valabil și în cazul crizei globale.

Graficul de mai jos compară cantitățile și prețul aurului între 1990 și 2007. Când scriu aceste rânduri, în iunie 2009, aurul a ajuns la prețul de 900$ uncia, iar argintul la 15$ uncia.



Publicat cu permisiunea CPM Group, o companie comercială de top. Vizitați www.cpmgroup.com pentru mai multe informații

Observați că volumul de argint a scăzut comparativ cu cel de aur. Acest lucru s-a întâmplat pentru că argintul se consumă, este un metal prețios industrial folosit în telefoanele mobile, calculatoare, comutatoare și ca reflectorizant la oglinzi. În timp ce aurul este strâns cu avariție, argintul este întrebuințat. Pentru mine, aurul și argintul sunt cele mai bune și mai sclipitoare oportunități ale crizei pentru majoritatea oamenilor.

Uitându-mă la graficele A, B și C prezic că publicul își va pierde, în scurt timp, încrederea în felul în care guvernul manipulează banii noștri și se va trezi, acceptând soluția aurului și argintului, ca o barieră în fața inflației. Când publicul se va trezi, viitorul balon de lăcomie și frică va fi prezent. Aurul va putea crește la peste 3 000$ uncia, iar argintul va atinge în viitor același preț cu al aurului pentru că este un metal prețios industrial foarte căutat și cu resurse limitate — dar acestea sunt doar predicții și ar putea fi simple dorințe într-o lume bolnavă financiar.

Ca în orice schemă speculativă, șmecherii și speculanții aurului și argintului sunt deja la treabă, făcând reclamă la televizor, online și pe hârtie. Din nou, purcelușii care nu s-au pregătit pentru criză își vor vedea banii câștigați cu efort luați, cu vorbe dulci și îmbrobodeli, de către lupul cel rău. La fel ca în toate investițiile, trebuie să fii educat pe tema aurului și argintului înainte de a investi în ele.

Dacă vreți să aflați mai multe despre investițiile în aur și argint, vă sugerez să citiți cartea consilierului de la Rich Dad, Michael Maloney, *Guide to Investing in Gold and Silver.*

NOUA REGULĂ A BANILOR #7: VIAȚA ESTE UN SPORT DE ECHIPĂ. ALEGE-ȚI CU GRIJĂ ECHIPA

Lupul cel rău nu a plecat. Doar își trage sufletul. Ca să vă protejați, trebuie să începeți să alcătuiți o echipă financiară și să construiți sau să vă fortificați casa din cărămizi financiare folosind Triunghiul P-I ca proiect. Conspirația joacă jocul banilor cu o echipă foarte puternică. La fel ar trebui să faci și tu.

Comentariul cititorilor:

În sfârșit, încep să înțeleg ce important este să ai o echipă, iar eu deja construiesc una, folosind toți oamenii pe care îi știu. Caut referințe și stau de vorbă cu toți membrii echipei, punându-le întrebări care mă vor ajuta să îi cunosc mai bine, să știu dacă avem sau nu capacitatea de a lucra împreună. Mă ajută să fiu sincer în legătură cu misiunea mea și cu modalitățile de a-mi atinge țintele.

mgbabe

Dacă sunteți hotărât să vă construiți o casă din cărămizi financiare solide, vă sugerez să stați de vorbă cu prietenii și consilierii financiari și să discutați Triunghiul P-I al fiecăruia, mulțumind pentru feedback, chiar dacă nu vă place ce auziți.

Motivul pentru care am creat seria de cărți Rich Dad Advisor a fost să vă dau acces la echipa mea. De exemplu, partenerul meu în domeniul imobiliar este Ken McElroy. Puteți intra în capul lui citindu-i cartea despre proprietăți imobiliare din seria Rich Dad Advisor. Mike Maloney este consilierul meu în probleme legate de aur și argint. Donald Trump și Steve Forbes sunt consilierii mei pe inteligență financiară. Puteți citi comentariile lor pe acest subiect foarte important în cartea mea *Rich Dad's Increase Your*

Financial IQ. În viitorul apropiat, vor apărea mai multe cărți scrise de echipa mea pe teme cum ar fi antreprenoriatul și investițiile în „active de hârtie", de pildă în acțiuni și opțiuni. Văzând lumea prin ochii consilierilor mei veți putea alege mai bine propria echipă de consilieri și vă veți putea construi propriul Triunghi P-I solid și casa voastră de cărămidă.

Chiar dacă nu vă planificați să vă construiți o casă financiară de cărămidă, cumpărați măcar câteva monede de argint. Astăzi, când scriu aceste rânduri, monedele de argint costă mai puțin de 15$ fiecare la magazinul local de monede. Așa cum spunea Einstein: „Nu se întâmplă nimic până nu se mișcă ceva." Cincisprezece dolari nu este mult, dar este un început, și aproape oricine își poate permite să cumpere o monedă de argint.

CAPITOLUL 11

Educația financiară: un avantaj nedrept

Falimentul

Este ironic că scriu acest capitol pe 1 iunie 2009, ziua în care General Motors a cerut falimentul — o altă formă a capitolului 11. O veche zicală spune că așa cum îi merge lui General Motors, așa îi merge și Americii. Chiar dacă America și General Motors vor supraviețui, adevărul este că milioane de oameni din întreaga lume vor urma General Motors prin falimentul lor personal.

Viața va fi mai scumpă

Nimeni nu are un glob de cristal. Totuși, studiind istoria așa cum am făcut în prima parte a acestei cărți și observând ce atitudine au liderii noștri astăzi, se distinge cu claritate un viitor posibil. Pe măsură ce liderii noștri tipăresc din ce în ce mai mulți bani pentru a-i salva pe cei bogați în numele salvării economiei, viața va deveni mai scumpă din cauza creșterii taxelor, datoriei, inflației și pensionării.

Creșterea nivelului de impozitare: În Statele Unite, președintele Obama vorbește deja despre creșterea taxelor și impozitelor pentru cei care câștigă mai mult de 250 000$ pe an. A angajat deja

mai mulți agenți la IRS* pentru a întări strângerea taxelor și impozitelor. Există o propunere de impozitare a asigurărilor de sănătate finanțate de angajator pentru a asigura mai mulți bani pentru cei care nu au asigurări de sănătate. Asta înseamnă că multe afaceri se vor închide din cauza creșterii cheltuielilor de funcționare și că va crește șomajul. Și mai există și o altă propunere de a scădea reducerile de impozite pentru dobânzile la ipoteci pentru familiile care câștigă peste 250 000$ pe an. Dacă acest lucru se va întâmpla, piața celei de-a doua locuințe se va prăbuși, iar prețurile caselor vor cădea și mai mult.

Când scriu aceste lucruri, state precum California, a opta mare economie a lumii, se clatină la limita falimentului. În Sacramento, capitala Californiei, a apărut un oraș din corturi tot mai mare în care locuiesc oameni care aveau cândva un loc de muncă și locuințe dar care trăiesc acum în corturi cum locuiesc cei din Cape Town, în Africa de Sud, cei despre care am scris deja în paginile acestei cărți. Pe măsură ce economia se restrânge, cererea de servicii și ajutor guvernamental venind din partea oamenilor care nu au nicio posibilitate de câștig va deveni din ce în ce mai mare, producând creșterea taxelor și a impozitelor.

Creșterea datoriei: Creșterea taxelor îi forțează pe oameni să trăiască cu mai multe datorii, deoarece o parte tot mai mare din banii lor se duce către guvern pentru finanțarea diverselor programe. Cardurile de credit vor deveni esențiale pentru supraviețuirea zilnică. Oamenii care nu vor avea acces la credite vor cădea sub pragul de jos al sărăciei.

Creșterea inflației: Cauza primă a inflației este tipăritul banilor de către guvern, ceea ce crește volumul de bani. Inflația este produsă de faptul că puterea de cumpărare a banilor scade în timp ce tot mai mulți dolari inundă piața, asta însemnând că prețurile multor produse esențiale, cum ar fi alimentele, combustibilul și serviciile, vor crește, pe măsură ce tot mai mulți dolari vor acoperi același volum de bunuri. Inflația este denumită de multe ori „taxa invizibilă", iar cei care suportă cel mai dur impact al inflației

* Internal Revenue Service, este fiscul american (*n. tr.*).

sunt cei săraci, vârstnicii, cei care economisesc din greu, muncitorii cu salarii mici și pensionarii cu venituri fixe.

Costul pensionării: Unul dintre primele motive pentru care General Motors are probleme financiare este că nu controlează costul pensionării și cheltuielile medicale pentru angajații săi. America și multe alte națiuni occidentale se confruntă cu aceeași perspectivă. Ele trebuie să rezolve o dilemă morală și financiară: cum poți avea grijă de o populație în curs de îmbătrânire care nu se poate susține singură? Răspunsul la această întrebare poate costa mai mult decât această criză financiară. Astăzi, multe familii dau faliment financiar datorită costurilor pensionării și celor medicale.

Un avantaj nedrept

Astăzi, cei care au o puternică educație financiară au un avantaj nedrept față de cei care nu au. Cu o educație financiară serioasă, o persoană poate folosi taxele și impozitele, datoria, inflația și pensionarea pentru a deveni bogat, și nu sărac. Invers, forțele taxelor și impozitelor, datoriei, inflației și pensionării îi conduc pe cei care nu au o educație financiară puternică.

Albert Einstein spunea cândva: „Nu putem rezolva probleme folosind același mod de a gândi ca atunci când le-am creat." Astăzi, aceasta este adevărata tragedie. Liderii noștri încearcă să rezolve criza financiară folosind aceeași gândire care a generat problema de la început. De exemplu, liderii noștri tipăresc mai mulți bani ca să rezolve problema generată de existența a prea multor bani tipăriți.

A folosi același tip de gândire pentru a rezolva problemele financiare îi condamnă pe foarte mulți oameni să-și înrăutățească propria situație financiară, nu să și-o îmbunătățească. Astăzi, majoritatea oamenilor încearcă să își rezolve problemele generate de taxe și impozite, datorie, inflație și pensionare muncind mai mult, ieșind din datorii, economisind bani, trăind sub nivelul posibilităților și investind pe termen lung pe piața de acțiuni. Viața va deveni din ce în ce mai scumpă pentru cei care se încăpățânează să urmeze acest tip de gândire.

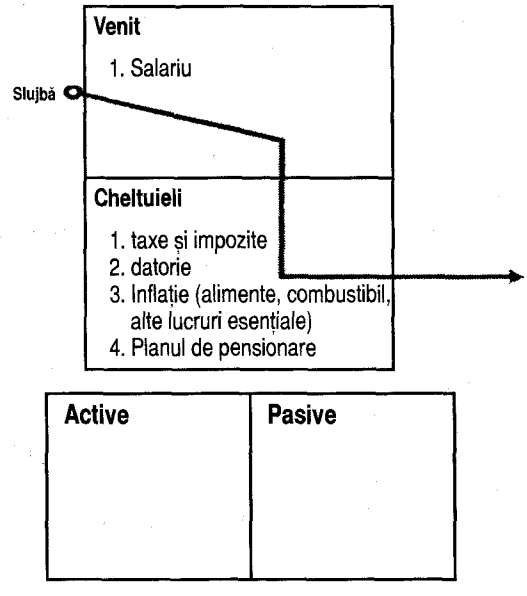
Comentariul cititorilor:

Constat o paralelă extraordinară în sistemul de asigurări de sănătate în general. Deși nu aș schimba ce am aici cu sistemul asigurărilor de sănătate din orice altă țară, chiar cred că tratamentul pentru problemele cronice (o parte importantă a cheltuielilor din sistemul asigurărilor de sănătate) este greșit și ridicol de scump.

MicMac09

Să explicăm cu desene

Diagrama de mai jos este un instantaneu care arată de ce cred că viața va deveni mai scumpă.



În America, persoana obișnuită angajată are taxe și impozite, datorii, inflație și economii pentru un plan de ieșit la pensie, bani care-i sunt luați din salariu *înainte* de a-l încasa. Cu alte cuvinte, toți ceilalți sunt plătiți înainte ca angajatul să vadă vreun ban.

O parte consistentă din salariul unui angajat este luată înainte ca el să primească banii cu care să trăiască.

Poate că ați observat că banii unui individ sunt cheltuiți în mare măsură pentru a acoperi nevoile de viață, cum ar fi taxele și impozitele, datoriile, inflația și economiile pentru planul de pensii, ajungând astfel în buzunarele conspirației. Cred că ăsta este motivul pentru care nu există educație financiară în școlile noastre. Dacă oamenii ar ști unde se duce cea mai mare parte a salariului lor, s-ar revolta. Cu o educație financiară sănătoasă, oamenii își pot diminua cheltuielile sau chiar își pot folosi cheltuielile pentru a băga acei bani în propriile lor buzunare.

De exemplu, există două motive pentru care eu nu am un plan de pensii tradițional la fondurile mutuale. Unul dintre motive este că piața acțiunilor este prea riscantă. Un om obișnuit are foarte puțin control asupra pieței, iar șansele sunt mari ca aceasta să se prăbușească, iar cea mai mare parte a banilor lui să dispară. Al doilea motiv este că mai degrabă mi-aș băga banii pentru pensie în propriul meu buzunar, nu în buzunarele celor care controlează Wall Street. Cu o educație financiară serioasă, o persoană nu trebuie să plătească un fond mutual să-i piardă banii.

Două stiluri de viață diferite

Pentru a ilustra mai bine ceea ce vreau să spun, adică faptul că educația financiară este un avantaj nedrept, voi folosi exemplul unor prieteni de-ai mei. Don și Karen (nu sunt numele lor adevărate) sunt căsătoriți și își conduc afacerile împreună, la fel cum o facem Kim și cu mine. Avem toți cam aceeași vârstă și toți am terminat facultatea. Problema este că Don și Karen sunt foarte puțin educați din punct de vedere financiar și nu au experiență în investiții.

În timp ce Don și Karen sunt, tehnic, proprietarii propriei lor afaceri, în realitate ei sunt proprietari de afacere în secțiunea L a cadranului, ceea ce înseamnă că, dacă nu mai muncesc, nu mai au niciun venit. Kim și cu mine suntem, și noi, proprietarii propriei noastre afaceri în secțiunea P a cadranului, ceea ce înseamnă că avem venituri și dacă muncim, și dacă nu.

Luând cina împreună acum câteva luni, Don și Karen ne-au mărturisit că sunt foarte îngrijorați în legătură cu viitorul afacerii

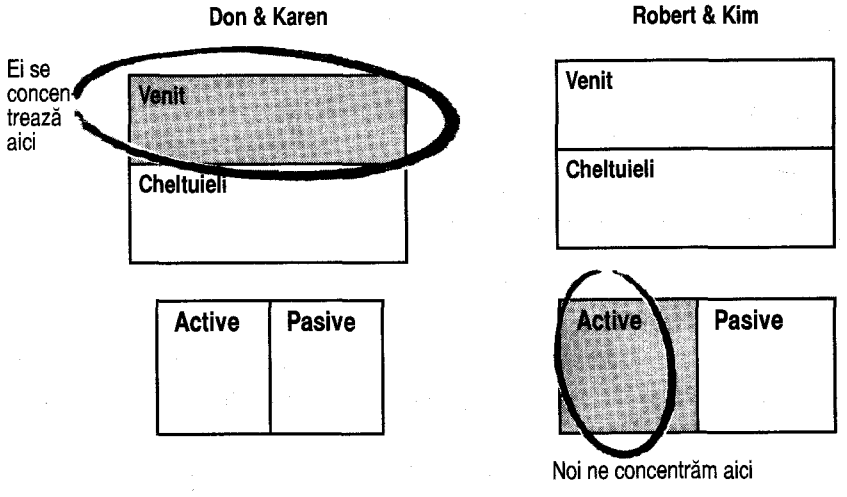
lor, deoarece afacerile ajunseseră la un nivel destul de coborât, cheltuielile erau ridicate, iar portofoliul lor pentru pensionare scăzuse cu 40% ca valoare. Au dat afară patru angajați, și-au redus stilul de viață și-și puneau întrebarea dacă își pot permite să se pensioneze. Se întrebau cum ne descurcăm noi, dacă eram, la rândul nostru, îngrijorați pentru viitor și de capacitatea noastră de a ne pensiona.

Răspunsul nostru a fost că noi suntem întotdeauna îngrijorați și nu considerăm lucrurile ca fiind bătute în cuie, dar că nu renunțăm la nimic. Mai mult chiar, veniturile noastre creșteau, în primul rând pentru că noi foloseam banii pentru taxe, impozite, datorii, inflație și pensionare în avantajul nostru.

Diferența este că Don și Karen văd lumea prin ochii A și L, iar Kim și cu mine vedem lumea prin ochii P și I.

Vă voi arăta o diagramă simplă a bilanțurilor noastre financiare pentru a vă ajuta să înțelegeți ce vreau să spun. Dacă nu cunoașteți aceste diagrame, o explicație mai aprofundată poate fi găsită în cartea mea *Rich Dad Poor Dad*.

Când vă uitați la aceste diagrame, veți vedea că Don și Karen se concentrează pe alte probleme decât o facem eu și Kim. Don și Karen se focalizează pe o muncă mai intensă pentru a câștiga mai mulți bani. Kim și cu mine ne focalizăm pe investițiile noastre și pe creșterea afacerilor noastre și a activelor personale pentru a câștiga mai mulți bani.



Fiind posesori ai propriei afaceri, Don și Karen trebuie să muncească mai mult pentru a câștiga mai mulți bani. Ca patroni înscriși în secțiunea P a cadranului, Kim și cu mine nu ne concentrăm pe mai multă muncă. Ne concentrăm pe creșterea activelor noastre, iar aceasta ne crește, la rândul ei, veniturile. Concentrându-ne pe creșterea activelor, plătim mai puține taxe și impozite, folosim datoria pentru a achiziționa mai multe active și vedem cum inflația ne crește cash flow-ul, ceea ce înseamnă că, în loc să ne trimitem economiile pentru pensie către Wall Street, ne băgăm banii în buzunarele proprii prin cash flow-ul din afaceri și din activele personale.

Diferența se vede cel mai bine când comparăm declarațiile de venit ale lui Don și Karen cu ale noastre.

Don & Karen

Venit
1. Salariu

Robert & Kim

Venit
1. Salariu
2. Drepturi de autor de la cărți
3. Drepturi de autor de la licențe
4. Venituri din proprietăți imobiliare
5. Venituri din petrol și gaze
6. Dividende din acțiuni

Singurul venit al lui Don și Karen vine din afacerea lor și, repet, dacă se opresc din muncă, nu mai au niciun venit. Din acest motiv sunt îngrijorați. Pentru Kim și pentru mine, cea mai mare parte a veniturilor noastre vine din diversele noastre afaceri și active personale, cum ar fi drepturile de autor din cărți, drepturi de autor din invenții, licența drepturilor de folosire a mărcilor Rich Dad, venituri din proprietăți imobiliare, venituri din petrol și gaze și dividende ale acțiunilor la bursă. În fiecare lună primim câte un cec pentru activele noastre — cash flow. Și dacă ați citit *Rich Dad Poor Dad* vă amintiți că veniturile produse de active de genul proprietăților imobiliare și afacerilor sunt impozitate mai

puțin decât venitul din munca personală (salariile) — dacă sunt taxate, că ar putea să nu fie.

Trei tipuri de impozite pe venit

Există trei tipuri de bază de venituri impozabile în Statele Unite: cele câștigate, portofoliul și pasivul. Venitul câștigat este derivat din muncă și este impozitat cel mai mult dintre toate veniturile. Venitul din portofoliu este venitul generat de câștigurile de capital, obținut prin cumpărarea unui activ la un preț scăzut și vânzarea lui la un preț ridicat. Este al doilea venit în funcție de mărimea impozitării. Venitul pasiv este, în general, venitul din cash flow și este cel mai puțin impozitat dintre cele trei tipuri de venituri.

Ironia este că persoana care investește în fonduri mutuale prin intermediul planului de pensii, în majoritatea cazurilor, în momentul în care ajunge la pensie începe să scoată bani din planul de pensii, iar venitul este impozitat ca și când ar fi venit câștigat, cu cel mai mare impozit. Don și Karen economisesc pentru viitorul lor și, fără să o știe, vor fi impozitați la nivelurile cele mai ridicate atunci când vor ieși la pensie. Acesta este unul dintre avantajele incorecte pe care le are o persoană cu educație financiară față de cei care nu o au — avantajul de a plăti mai puțin în impozite, cea mai mare cheltuială a noastră.

Când îi aud pe profesori spunându-mi cu mândrie că ei fac educație financiară în orele lor, că aduc bancheri și consultanți financiari să îi învețe pe copii să economisească pentru viitor, pur și simplu scutur capul. Cum poate să înțeleagă cineva lumea banilor doar uitându-se la ea prin ochii unei persoane educate să muncească în secțiunile A și L ale cadranului?

Diferite înregistrări ale situației financiare

Am avut note proaste în școală. Tatăl meu cel sărac, profesor de meserie, a fost un tată formidabil, pentru că datorită încurajărilor lui am rămas la școală și am și terminat-o. Și tatăl meu cel bogat m-a încurajat să-mi îmbunătățesc notele, dar uite ce spunea

despre notele de la școală și carnetele de note: „Când termini școala, bancherul nu îți va cere carnetul de note. Lui nu îi pasă dacă ai avut note bune sau proaste. Tot ceea ce vrea el să vadă este situația ta financiară, pentru că situația ta financiară este carnetul tău de note după ce termini școala."

Când compari bilanțul lui Don și Karen, unde sunt marcate activele și pasivele, cu bilanțul nostru, veți vedea cine are note financiare mai bune după 20 de ani de muncă.

Don & Karen

Active	Pasive
Economiile	1 casă 2 mașini Pensionarea fără bani suficienți

Cash flow din active: zero

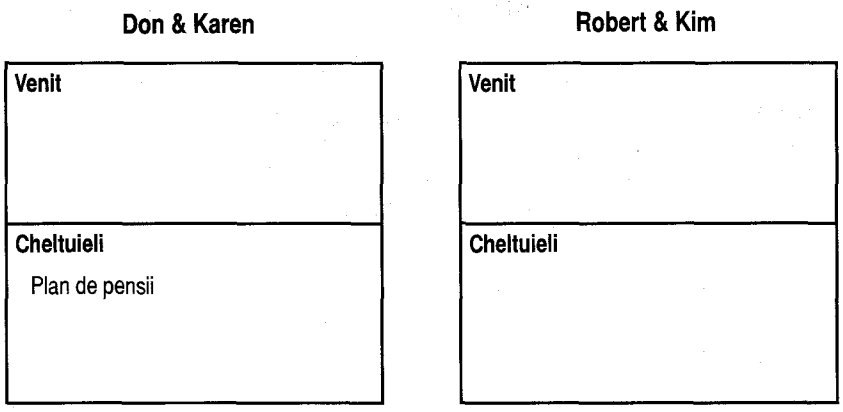
Robert & Kim

Active	Pasive
Câștiguri din afaceri 1 400 proprietăți închiriate către alții Puțuri de petrol și gaze Aur și argint	2 case 6 mașini

Cash flow din active: milioane $

Am primit bani din afacerile noastre dar pentru Kim și pentru mine, cele mai multe venituri provin din active de afaceri, cum ar fi cărți, jocuri și licențe de marcă și din investiții personale în proprietăți imobiliare, acțiuni și puțuri de petrol și gaze. Kim și cu mine nu considerăm aurul și argintul ca active producătoare de cash flow, deoarece acestea nu bagă bani în buzunarele noastre. Mai degrabă ținem aurul și argintul după cum un om obișnuit își ține banii într-un cont bancar. Aurul și argintul sunt lichidități, iar când politicienii tipăresc și mai mulți bani, aurul și argintul au șanse mai mari să își păstreze puterea de cumpărare.

O altă mare diferență poate fi văzută în coloanele de cheltuieli.



În mod ironic, pentru că nu avem nevoie de un plan de pensii (și nici nu avem vreunul), Kim și cu mine avem un avantaj nedrept atunci când vine vorba despre taxe și impozite, datorii, inflație și pensionare. Pentru că cea mai mare parte a veniturilor noastre vine din activele noastre de afaceri și din investiții, plătim impozite mult mai mici. De exemplu, taxele pe venitul meu din drepturile de autor pentru cărți, jocuri și mărci sunt mai mici decât taxele pe venitul meu din salariu. Investind în proprietăți imobiliare, folosim datoria pentru a ne crește cash flow-ul lunar și, din nou, taxele și impozitele pe veniturile din proprietăți imobiliare sunt mult mai mici decât impozitul pe venitul meu din salariu. Investind în petrol și gaze, inflația ne mărește cash flow-ul și, iarăși, impozitele pe venitul din petrol și gaze sunt mai mici decât impozitul pe salariu.

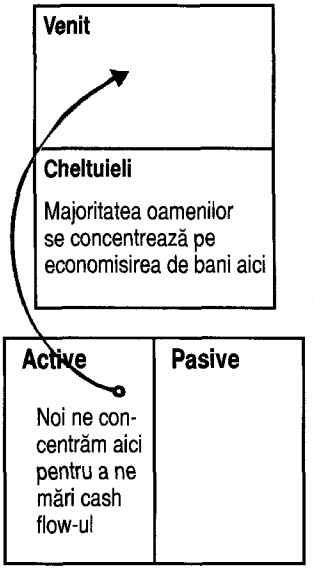
Pentru că nu avem un plan de pensii — și asta este o cheltuială foarte mare prin taxe și comisioane (pe care noi nu le avem) — și pentru că ne creștem veniturile în fiecare an prin active, nu ne facem griji pentru viitor. Decât să ne trimitem o parte din venituri spre Wall Street în fiecare lună, Kim și cu mine ne investim singuri propriii bani, iar acest lucru ne bagă bani în buzunare. De ce să riști să investești pe termen lung în acțiuni la bursă pentru a pierde controlul investițiilor, când poți investi cu riscuri mai mici, câștigându mai mult în fiecare lună, plătind impozite mai puține, folosindu-ți datoriile pentru a deveni mai bogat și făcând ca inflația să-ți crească veniturile?

Cred că această simplă comparație a cuplurilor noastre v-a oferit o explicație de ce Don și Karen sunt mai îngrijorați decât Kim și cu mine în această perioadă de criză financiară și cum educația financiară poate oferi unui individ un avantaj financiar nedrept pe termen lung.

Alte avantaje nedrepte

Pe măsură ce viața devine din ce în ce mai scumpă din cauza creșterii taxelor, impozitelor, datoriei, inflației și planurilor de pensie, educația financiară poate oferi avantaje nedrepte, care nu sunt la îndemâna tuturor oamenilor. Câteva dintre aceste avantaje sunt:

1. Extindeți-vă posibilitățile, în loc să vă restrângeți pretențiile. În fiecare an, Kim și cu mine ne petrecem câteva zile concentrându-ne asupra obiectivelor noastre financiare. În loc să ne concentram gândindu-ne cum să trăim sub nivelul posibilităților noastre, ne concentrăm asupra extinderii mijloacelor noastre de trai prin creșterea cash flow-ului din active. Diagrama de mai jos ilustrează acest concept.



În 2009, Kim și cu mine am planificat să publicăm trei cărți noi, să cumpărăm între 200 și 500 unități pentru închiriat, să forăm încă două puțuri de petrol și să ne extindem afacerile prin crearea mai multor francize. Ne concentrăm pe creșterea cash flow-ului mai degrabă prin activele pe care le avem și nu prin reducerea cheltuielilor sau mizând pe câștigurile noastre de capital bursier sau pe aprecierea valorii caselor noastre.

2. Tipărirea propriilor bani. Titlul capitolului 6 din *Tată bogat, tată sărac* este „Cei bogați inventează bani". Pentru mine, posibilitatea de a tipări propriii bani reprezintă unul dintre avantajele majore ale investiției în propria educație financiară. Deoarece guvernul tipărește din ce în ce mai mulți bani, nu-i așa că este de bun-simț să îți tipărești propriii bani... legal? Nu-i așa că tipărirea propriilor bani are mai multă logică decât să muncești mai mult și să plătești procente mai mari la impozite și taxe, să economisești bani la bancă și să piezi din puterea de cumpărare din cauza inflației și a taxelor sau să-ți riști propriii bani pe termen lung la bursă? Îți poți tipări propriii bani cu ajutorul unui termen financiar numit *profitabilitatea investițiilor (Return On Investment — ROI).*

Când vorbești cu majoritatea bancherilor, consultanților financiari sau agenților imobiliari, ei vă vor spune că un ROI de 5% sau de 12% este un câștig bun pentru investițiile voastre. Acestea sunt câștiguri pentru o persoană fără prea multă educație financiară. Un alt basm financiar sau o nouă stratagemă de intimidare folosită de ei este să vă spună: „Cu cât mai mare este câștigul, cu atât mai mari sunt riscurile." Asta este absolut neadevărat, dacă ai o educație financiară solidă. Eu caut întotdeauna să obțin câștiguri infinite cu investițiile mele.

Bani pentru nimic

Îți tipărești propriii bani obținând un câștig infinit din banii tăi. Definiția pe care o folosesc eu pentru un câștig infinit este „bani pentru nimic". Mai clar, îmi tipăresc propriii bani atunci când primesc înapoi toți banii pe care i-am investit în achiziția

unui nou activ, când încă sunt în posesia acelui activ și mă bucur de beneficiile cash flow-ului din acel activ. Scriu despre acest proces în cartea mea *Tată bogat, tată sărac*, cel mai mare best-seller din toate timpurile pe probleme de finanțe personale; în *Cine mi-a luat banii?**, o carte despre cum piața acțiunilor și consultanții financiari vă iau banii prin intermediul sistemului de pensii; și în *Un IQ financiar mai bun**, o carte susținută de Donald Trump și Steve Forbes.

Cu o educație financiară puternică îmi pot tipări propriii bani printr-o afacere, case și terenuri, acțiuni la bursă și chiar produse cum ar fi aurul, argintul și petrolul. Repet: cheia este să cauți să obții câștiguri infinite — să obții bani din nimic.

Tipărește-ți propriii bani într-o afacere

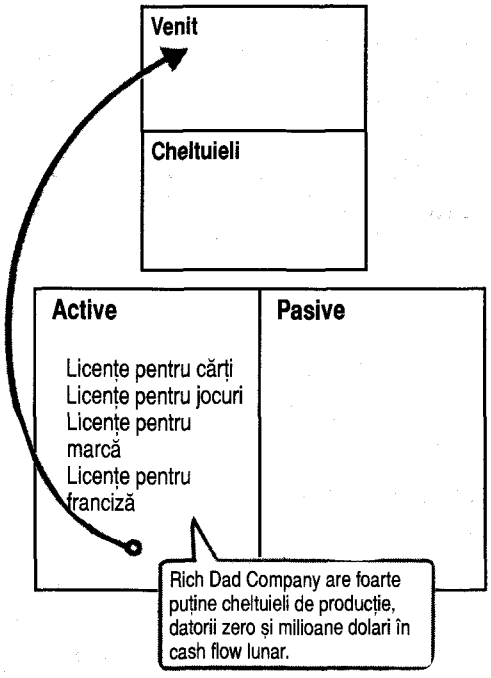
Kim și cu mine am pornit Rich Dad Company la masa din bucătărie. În loc să ne folosim propriii bani, am obținut 250 000$ de la investitori. Repet: acesta este un beneficiu al investiției de bani și de timp în a învăța cum să vinzi. În acest caz, noi am vândul investitorilor ideea afacerii. În mai puțin de trei ani, datorită creșterii afacerii și a profiturilor pe care le-a adus, am returnat 100% bani investitorilor, cu dobândă, și încă 100% din banii lor pentru a le răscumpăra acțiunile. Astăzi, Rich Dad Company ne bagă în buzunare milioane de dolari, chiar dacă nu am avut niciun ban de-al nostru investit în afacere. Prin definiție, acesta este un câștig infinit. Cu alte cuvinte, afacerea noastră ne tipărește propriii bani.

Cheia succesului Rich Dad Company este că afacerea proiectează și creează active în loc de produse. De exemplu, noi nu vom produce această carte. Noi vom crea un derivat al cărții, o licență literară, și vom vinde drepturile acestei licențe editorilor de diferite limbi. Noi vindem licențe și pentru dreptul de a produce jocurile noastre, mărci înregistrate ale brandurilor noastre, și pentru drepturile de franciză. Declarația noastră financiară arată cam așa:

---

* Robert Kiyosaki, *Cine mi-a luat banii*, Curtea Veche Publishing, 2011 (*n. red.*)

** Robert Kiyosaki, *Un IQ financiar mai bun*, Curtea Veche Publishing, 2011 (*n. red.*).



Rich Dad Company are cheltuieli mici cu producția, datorie zero și milioane în cash flow lunar.

Repet importanța cunoașterii cuvântului *derivat*, deoarece licențele sunt derivate. Utilizate corect, derivatele pot fi instrumente incredibile pentru creare financiară în masă. Vă mai reamintesc și că e nevoie să *vă concentrați mai mult asupra vânzării și mai puțin asupra cumpărării.* Poate că ați observat că Rich Dad Company creează active pentru a le vinde pe termen lung.

Pentru o explicație mai aprofundată a modului în care puteți tipări propriii bani prin intermediul unei afaceri, deschideți pagina de internet www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich, și, într-un video, prietenul meu Kelly Ritchie și cu mine vă vom explica cum funcționează câștigul infinit printr-un model de franciză.

TIPĂRIREA PROPRIILOR BANI PRIN AFACERI CU PROPRIETĂȚI IMOBILIARE

Când vine vorba de proprietăți imobiliare, planul nostru de afaceri este să folosim datoria, banii altor oameni, pentru a realiza un câștig infinit și a ne tipări propriii bani. Ceea ce urmează este un exemplu din viața reală, simplificat la maxim:

Cumpărarea: Cumpărăm o casă cu două dormitoare și o singură baie într-o zonă formidabilă cu 100 000$.

Finanțarea: Plătim 20 000$ ca avans și împrumutăm 100 000$ pentru casă și cheltuieli suplimentare cu îmbunătățirile de la o bancă sau de la investitori.

Îmbunătățirea proprietății: Îmbunătățim proprietatea adăugând un dormitor și o baie.

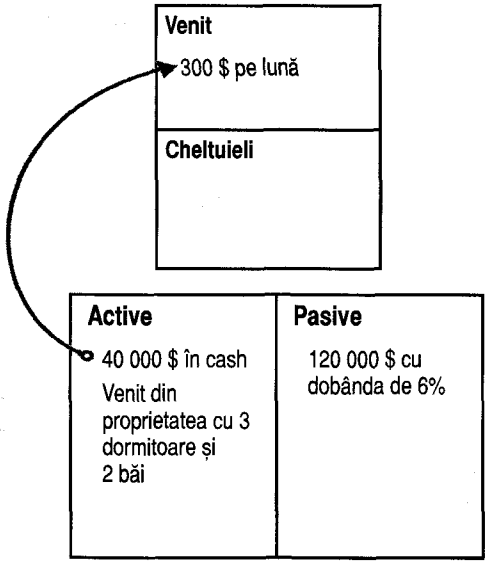
Chiria crește reflectând valoarea crescută a proprietății: Creștem chiria de la 600$ pe lună (care este chiria pieței pentru o casă cu două dormitoare și o singură baie) la 1 200$ pe lună (chiria pieței pentru casele cu trei dormitoare și două băi).

Refinanțarea proprietății la noua valoare de 150 000$: Când refinanțăm casa, bancherul ne dă un credit de 120 000$ (80% din noua valoare). Primim înapoi 20 000$ plus încă 20 000$ pentru a investi într-o nouă proprietate.

Costuri: Dobânda la credite de 6% ne costă cam 600$ pe lună. Cheltuielile reprezintă încă 300$ pe lună, ceea ce reprezintă un plus net de 300$ pe lună în buzunarele noastre sub formă de cash flow.

Cheia: Noul împrumut și cheltuielile sunt finanțate din chiria de la chiriaș.

Tranzacția finală netă arată în felul următor:



Premisele ca această investiție să funcționeze sunt:

1. Îmbunătățiri aduse proprietății
2. O bună poziționare — terenul/casa are valoare numai dacă locurile de muncă sunt în apropiere
3. Finanțare bună sau investitori buni
4. O bună administrare a proprietății.

Dacă oricare dintre aceste elemente lipsește, investiția va avea probleme.

Mi-am început investițiile în proprietăți imobiliare cu un apartament de o cameră cu o singură baie pe insula Maui, cumpărat cu 18 000$ în 1973. Kim a început cu o casă cu două camere și cu o singură baie în Portland, Oregon, cumparată cu 45 000$ în 1989.

Astăzi suntem proprietarii a peste 1 400 unități rezidențiale și ai unui numar destul de mare de spații comerciale folosind aceeași formulă de finanțare cu 100%. Nimic din banii noștri nu este investit în niciuna dintre proprietăți. Diferența este astăzi că

investim în proiecte mai mari, folosind milioane de dolari față de zeci de mii — dar principiul este același. Chiar și în acest climat economic ne descurcăm bine pentru că, pur și simplu, ne alegem cu grijă chiriașii și avem echipe profesioniste de management care se asigură că aceștia sunt mulțumiți.

Dacă vreți mai multe informații despre cum investim pentru venituri infinite, urmăriți videoul nostru la www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich unde, împreună cu Ken McElroy, partenerul nostru în afacerile cu proprietăți imobiliare, autor, în același timp, al cărții de consiliere Rich Dad *The ABC's of Real Estate Investing*, voi intra în mai multe detalii despre cum cumpărăm proprietăți de mai multe milioane de dolari, cum ne recuperăm toți banii, cum păstrăm proprietatea și punem în buzunar cash flow-ul pentru un venit infinit. Ceea ce e nevoie să vă amintiți este că noi nu cumpărăm ca să schimbăm proprietățile. Formula noastră este să cumpărăm active pentru mai mulți ani și apoi să le închiriem cu luna.

TIPĂRIREA PROPRIILOR BANI CU ACTIVE PE HÂRTIE

Există multe feluri în care îți poți tipări propriii bani cu active pe hârtie, cum ar fi acțiunile. Una dintre căi este să folosești strategia opțiunilor. De exemplu, să spunem că eu cumpăr 1 000 de acțiuni cu 2$ acțiunea. Mă duc apoi pe piața de opțiuni și vând o opțiune de a cumpăra cele 1 000 de acțiuni ale mele cu un premium de 1$ pe acțiune pentru 30 zile. Dacă bursa ajunge la 3$ pe acțiune sau mai mult, persoana care a cumpărat opțiunea poate cumpara acțiunile la 3$ bucata. Dacă prețul acțiunilor nu crește la 3$ după 30 zile, eu păstrez banii persoanei de opțiuni — 1 000$. Observați, din nou, că eu cumpăr pe termen lung și vând timp cu luna.

În acest exemplu supersimplificat, vânzarea unei opțiuni pe 30 zile mi-a băgat imediat 1 000$ în buzunar. Dacă vând încă o opțiune de 30 zile cu aceleași acțiuni în aceiași termeni, iar acțiunile nu cresc peste 3$, mai câștig încă 1 000$ din investiția mea originală de 2 000$, păstrându-mi în același timp acțiunile. Voi fi câștigat 100% din cei 2 000$ inițiali tipărindu-mi propriii bani

prin cunoștințele mele financiare. Pentru mine, o asemenea operațiune este mai de înțeles decât să îți lași banii proprii în fonduri mutuale pe termen lung și ei să fie furați în mod legal de brokerii de acțiuni pe termen scurt și de traderii de opțiuni.

Dacă doriți să vedeți un video cu mai multe informații despre cum puteți folosi activele pe hârtie și opțiunile pentru a avea câștiguri infinite, tipărindu-vă propriii bani, faceți o vizită la www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich. Într-unul dintre segmentele filmului, prietenul și sfătuitorul meu Andy Tanner vă va explica cum să folosiți opțiunile ca o modalitate legală de a tipări propriii bani.

TIPĂRIREA PROPRIILOR BANI CU AUR ȘI ARGINT

Mi-am tipărit propriii bani deschizând mine de aur și argint și vânzând acțiuni (derivate) ale companiei pe bursă. Acum lucrez la o companie minieră de extragere a cuprului, care va fi listată pe bursă atunci când prețul cuprului va crește. Înțeleg că listarea pe bursă nu este la îndemâna celor mai mulți dintre oameni, ținând cont de situația lor financiară, totuși este una dintre cele mai bune căi de a lua o idee și a o transforma într-o avere personală.

Listarea la bursă este ceea ce a făcut colonelul Harland Sanders, la șaizeci și cinci de ani. Așa cum spune legenda, după ce autostrada a ocolit restaurantul său care vindea preparate din pui, reducând astfel semnificativ fluxul de clienți, și după ce a înțeles că banii primiți de la asigurările sociale nu îi vor permite să supraviețuiască financiar, și-a vândut rețeta (un derivat), dar a fost refuzat de peste o mie de ori. În final, după multe respingeri, cineva i-a cumpărat rețeta, a construit o afacere, a dat-o în franciză și a vândut acțiuni (alt derivat) ale firmei sale către public. Trecând din secțiunea L în secțiunea P a cadranului, colonelul a transformat ghinionul într-o avere. Și-a schimbat modul de a gândi și și-a schimbat viața. De fiecare dată când cineva îmi spune „sunt prea bătrân ca să mă schimb" pur și simplu îi spun povestea colonelului și a rețetei lui.

Motivul pentru care am menționat aurul și argintul este că prefer să am aur și argint decât bani lichizi. Deoarece pot să îmi tipăresc propriii bani, nu trebuie să îmi fac griji cu economia de bani albi pentru zilele negre. Pentru că guvernul tipărește atât de mulți bani, mă simt mai sigur având aur și argint.

Dacă vreți să învățați mai multe despre aur și argint, vizitați www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich pentru o prezentare video. Într-unul dintre segmente, prietenul meu și autorul cărții de sfaturi a Rich Dad *Guide to Investing In Gold and Silver*, Mike Malone, vă va spune de ce aurul și argintul sunt investiții vitale pentru economia de astăzi.

NOUA REGULĂ A BANILOR #8: PENTRU CĂ BANII AU VALOARE DIN CE ÎN CE MAI MICĂ, ÎNVĂȚAȚI SĂ VĂ TIPĂRIȚI PROPRIII BANI

Începând de la nouă ani, tatăl meu cel bogat mi-a făcut unul dintre cele mai bune cadouri, cadoul unei educații financiare. Noua regula a banilor #8 se leagă de Noua regulă a banilor #1: *Banii sunt cunoaștere*. Dată fiind actuala criză financiară în care banii au din ce în ce mai puțină valoare, o persoană cu educație financiară are un avantaj față de cei fără o asemenea educație, dar cu o educație tradițională.

În 1903, când, cred eu, conspirația a preluat și sistemul educațional, puterea conspirației a preluat controlul asupra minților noastre și a lăsat milioane de incompetenți financiar și depinzând de grija guvernului. Astăzi lumea este într-o criză a ignoranței financiare și a incompetenței. Are loc cea mai mare hoție de bani din istorie. Bogăția noastră este furată în mod legal prin taxe, datorii, inflație și conturi de pensii. Cum lipsa educației financiare ne-a tras în această criză, tot educația financiară ne poate scoate din ea. După cum știți, liderii noștri întrebuințează același tip de gândire pentru a rezolva problemele financiare ca acela folosit pentru a le crea. Decât să așteptăm ca ei să se schimbe, cred că cel mai bine ar fi să ne schimbăm noi, eu și cu tine, așa cum s-a schimbat colonelul Sanders. Ne putem schimba schimbându-ne felul de a gândi și ceea ce învățăm.

Comentariul cititorilor

Deși sunt foarte bine educat financiar — MA în economie internațională și finanțe de la Georgetown University, un stagiu de doi ani în bănci de investiții, scriind materiale pentru investiții private, cinci ani în afaceri ca CFO și cincisprezece ani în care mi-am creat, operat și vândut propria afacere... îmi lipsea un element foarte important din educația mea financiară. Acel element este depășirea propriilor mele temeri create de investiția în propriile mele proiecte și în proprietăți imobiliare. Teama a devenit tot mai puternică pe măsură ce strângeam mai mulți bani, pentru că aveam mai mult de pierdut... Unul dintre lucrurile pe care le-am făcut a fost să angajez un coach Rich Dad, care îmi spunea încontinuu, cu calm și amabilitate, în fiecare miercuri în timpul sesiunii noastre de la prânz: „Amintește-ți că obiectivul tău este să investești în proprietăți imobiliare." Sunt acum în faza celei de-a doua clădiri cu apartamente — încă mă mai scol dimineața anxios, dar pot depăși momentul.

cwylie

Cea mai mare greșeală a educației

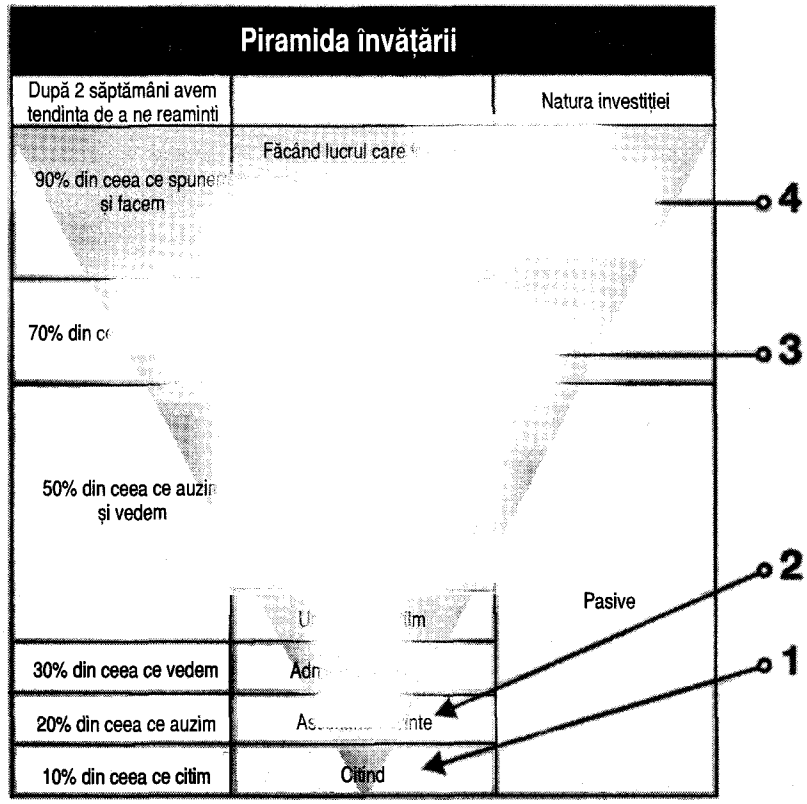
Motivul principal pentru care celor mai mulți oameni le este frică să se schimbe este că le e frică de greșeli, mai ales de greșelile financiare. Majoritatea oamenilor se agață de siguranța locului de muncă pentru că le este frică să nu aibă un eșec financiar. Motivul pentru care cei mai mulți oameni își dau banii unui consilier financiar este că speră că acesta nu va face greșeli, ceea ce, în mod ironic, este o greșeală.

Pentru mine, cea mai mare problemă a sistemului educațional este că îi învață pe copii să nu facă greșeli. Dacă copiii fac greșeli, sistemul îi pedepsește în loc să îi îndrume cum să învețe din greșelile făcute. O persoană inteligentă știe că învățăm făcând greșeli. Învățăm să mergem pe bicicletă căzând de pe ea și apoi urcându-ne

înapoi. Învățăm să înotăm sărind în apă. Cum pot oamenii să învețe despre bani, dacă le e frică să nu greșească?

De ce majoritatea copiilor nu reușesc la școală

Diagrama de mai jos se numește „Piramida învățării" și a fost dezvoltată de către Bruce Hyland pornind de la „Piramida experienței" creată de Edgar Dale în 1946. Diagrama explică de ce atâtor copii nu le place școala, considerând că este plicticoasă, și nu reușesc să rețină decât o mică parte din informațiile transmise în clasă după ani întregi de stat în școală.



Din Dale: „Audio-Visual Methods in Teaching", 1E. © 1969 Wadsworth, parte a Cengage Learning Inc. Reprodus cu permisiune. www.cengage.com/permissions

Săgeata #1: Cititul. În conformitate cu Piramida învățării, cel mai ineficient mod de a învăța este prin citit, deoarece retenția pe termen lung este de sub 10%

Săgeata #2: Prelegerile. Ceva mai puțin rău este să înveți prin ascultarea de prelegeri.

Observați că metoda principală de transmitere a cunoștințelor în școală este prin citit și prelegeri.

Săgeata #3: Participarea în discuțiile de grup crește capacitatea de memorare. În școală am dorit întotdeauna să particip la discuțiile de grup, mai ales în timpul testărilor. Problema este că școala numește acest lucru „copiere". În lumea reală, trec testele financiare ale lumii reale împreună cu echipa mea, pentru că toți știm că două minți sunt mai bune decât una singură.

Săgeata #4: Învățarea prin simulări sau jocuri. Motivul pentru care simulările și jocurile sunt instrumente eficiente de predare este că învățăm făcând greșeli în simulare sau joc. Chiar și la școala de pilotaj am petrecut multe ore zburând pe simulator înainte de a zbura pe un avion adevărat. Astăzi, liniile aeriene cheltuiesc miliarde învățându-și piloții să zboare pe simulatoare. Este mai eficient din punctul de vedere al costului, iar pilotul poate să încerce diferite manevre fără să riște să distrugă un avion adevărat.

Am învățat să gândesc ca o persoană din secțiunile P și I ale cadranului CASHFLOW jucând jocul Monopoly ore în șir cu tatăl meu cel bogat. Cu alte cuvinte, mi-am făcut greșelile la început pe tabla de joc și apoi am exersat făcând mici investiții și făcând mici greșeli tocmai pentru a câștiga experiența vieții reale. Astăzi sunt bogat nu pentru că am fost bun la școală, ci pentru că am înțeles cum să fac greșeli și să învăț din ele.

Pensionarea timpurie

În 1994, Kim și cu mine ne-am pensionat. Kim avea 37 de ani, iar eu 47. Ne-am pensionat înainte de termen pentru că aveam mai multe active decât pasive. Astăzi, în ciuda crizei financiare,

ne descurcăm chiar mai bine, pentru că nu am renunțat la achiziționarea sau la crearea activelor. Milioane de oameni au probleme financiare astăzi pentru că au descoperit, când piața s-a prăbușit, că lucrurile pe care le considerau active sunt, în realitate, pasive.

În 1996, eu și Kim am creat jocul CASHFLOW pentru a permite oamenilor să facă greșeli cu bani de jucărie înainte de a folosi bani reali pentru investiții. Astăzi există trei versiuni ale jocului, CASHFLOW pentru copii, CASHFLOW 101, care ne învață elementele fundamentale ale afacerilor și investițiilor, și CASHFLOW 202, care ne învață aspectele tehnice al investițiilor și administrarea suișurilor și coborâșurilor pieței. Toate trei versiunile sunt disponibile în format electronic. Dacă vreți să învățați mai multe despre și din jocuri există cluburi CASHFLOW în întreaga lume, unele dintre ele având un curriculum în zece pași pe care l-am creat în scopul de a mări la maxim efectul jocului. Dacă vreți să vă creșteți inteligența financiară și, poate, să vă pensionați devreme, fără să trăiți sub nivelul dorit, jocurile CASHFLOW constituie o oportunitate excelentă de a face greșeli cu bani de jucărie și de a trage învățăminte, înainte de a vă încerca priceperea în realitate.

În 1997 am publicat singur *Tată bogat, tată sărac*, carte care afirma că locuința pe care o aveți nu este un activ, că bogații plătesc taxe mai puține, că bogații nu muncesc pentru bani și că știu cum să își tipărească propriii bani. În 2007, când s-a declanșat criza ipotecilor cu risc ridicat, milioane de oameni au descoperit că propriile locuințe nu sunt active, ci pasive.

În 2002 am scris *Profețiile tatălui bogat** în care spuneam că planurile de pensii pe care contează milioane de oameni se vor prăbuși în curând. Astăzi, în 2009, mesajul meu nu s-a schimbat.

---

* Robert Kiyosaki, *Profețiile tatălui bogat*, Curtea Veche Publishing, 2007 (*n. red.*).

Comentariul cititorilor

Cunoașterea ar putea să fie noua monedă dar ea este utilă doar dacă toate celelalte componente ale Triunghiului P-I sunt înțelese pe deplin și implementate de un investitor serios. Această carte este un bun punct de plecare pentru a da o direcție celor care caută claritate în investițiile din aceste timpuri nesigure. Îți mulțumesc pentru că ne împărtășești experiența ta și ne ajuți să trecem prin acest haos al piețelor.

Ray Wilson

CAPITOLUL 12

Dacă aș conduce eu sistemul educațional

Pentru mulți oameni, viața este o luptă continuă din cauza absenței unei educații financiare. Așa cum am spus pe parcursul întregii cărți, o mare parte a acestei crize financiare e cauzată de absența educației financiare. Deși oamenii nu cred îndeobște acest lucru, eu sunt susținătorul educației. Cred că educația este mai importantă astăzi decât a fost vreodată. Fără ca educația financiară să fie parte a curriculumului de bază, școlile fac un imens deserviciu copiilor noștri, țării noastre și lumii întregi, pentru că nu reușesc să ne pregătească pentru lumea reală.

O mare parte din ceea ce urmează a fost discutat în această carte și în alte cărți din seria *Tată bogat*. Ca bonus, voi aduna toate ideile mele referitoare la educația financiară într-un singur loc. Deși acest capitol nu poate să cuprindă tot ceea ce ar trebui să includă o educație financiară, cred că acoperă cea mai mare parte a elementelor care sunt diferite de gândirea financiară convențională. Dacă eu aș conduce sistemul educațional, aș crea un program de educație financiară care să cuprindă următoarele cincisprezece lecții financiare.

1. Istoria banilor

Așa cum au evoluat oamenii, la fel au evoluat și banii. „Banii" au funcționat la început sub formă de troc sau barter, schimbul

de pui sau de lapte de pildă, apoi au apărut sub forma scoicilor și mărgelelor, apoi ca monede din aur, argint și cupru. Banii erau obiecte fizice cu valoare tangibilă, putând fi schimbați, astfel, cu alte obiecte de aceeași valoare. Astăzi, majoritatea banilor sunt bani de hârtie, un IOU emis de fiecare guvern, cunoscut și sub numele de bani fără acoperire. Banii de hârtie nu au nicio valoare în sine. Sunt doar derivate ale altei valori. În trecut, dolarul era un derivat al aurului; acum este un derivat al datoriei, un IOU de la contribuabilii unei țări.

Astăzi banii nu mai sunt un obiect tangibil ca puii, aurul sau argintul. Banii moderni sunt doar o idee susținută de credința și încrederea într-ub guvern. Cu cât o țară se bucură de o încredere mai mare, cu atât mai valoroși sunt banii ei. Și invers. Această evoluție a banilor de la un obiect tangibil la o idee reprezintă unul dintre motivele pentru care subiectul banilor este atât de încurcat și confuz. Este dificil să înțelegem ceva ce nu putem vedea, atinge sau simți.

CÂTEVA DATE IMPORTANTE DIN ISTORIA BANILOR

Ceea ce urmează este o scurtă trecere în revistă a datelor-cheie discutate în această carte.

1903: Cred că sistemul educațional american a fost preluat atunci când General Education Board, fondată de John D. Rockefeller, a decis ceea ce ar trebui să învețe copiii. Această hotărâre a pus pârghiile importante ale educației în mâinile celor ultrabogați, iar subiectul banilor nu a fost predat în școală. Astăzi, oamenii merg la școală să învețe să muncească pentru bani, dar nu învață nimic despre cum să determine banii să muncească pentru ei.

Ceea ce urmează este cadranul CASHFLOW.

A reprezintă *angajatul.*

L reprezintă *liber-profesionistul*, cum ar fi doctorul și avocatul sau *patronul unei mici afaceri.*

P reprezintă *patronul unei afaceri mari*, cu o companie de peste 500 de angajați.

I reprezintă *investitorul.*



Școala face o treabă foarte bună în a-i pregăti pe oameni să fie A și L, dar nu face nimic pentru a-i pregăti să devină P și I. Chiar și absolvenții care-și iau masteratul în economie sunt pregătiți să devină E foarte bine plătiți și să lucreze în afacerile celor bogați. Unii dintre cei mai faimoși P sunt Bill Gates, fondatorul Microsoft; Michael Dell, fondatorul Dell Computers; Henry Ford, fondatorul Ford Motor Company; și Thomas Edison, fondatorul General Electric — niciunul dintre ei nu a terminat școala.

1913: Crearea Rezervei Federale. Rezerva Federală nu este americană, nu este federală, nu are rezerve și nu este o bancă. Ea este controlată de câteva dintre cele mai bogate și influente familii din lume. Are puterea de a crea bani din nimic.

Înființării unor instituții ca Rezerva Federală i s-au opus creatorii Constituției și unii președinți cum ar fi George Washington și Thomas Jefferson.

1929: Marea Criză. Ca urmare a Marii Crize, guvernul american a creat mai multe agenții guvernamentale, cum ar fi Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), Federal Housing Administration (FHA) și Social Security. Guvernul a obținut și mai mult control asupra vieții noastre prin intermediul taxelor și impozitelor. Acest lucru a făcut ca societatea să accepte intervenții guvernamentale tot mai profunde prin intermediul agențiilor și programelor sociale. Multe dintre aceste agenții și programe

sociale, cum ar fi FHA, Fannie Mae și Freddie Mac, sunt în centrul crizei de azi a creditelor. Astăzi, programe guvernamentale nefinanțate cum ar fi Asigurările Sociale și Medicare sunt evaluate la 50-60 trilioane $, niște bombe cu ceas care vor exploda făcând din criza de ieri un joc de copii. Cu alte cuvinte, eforturile guvernamentale de a rezolva Marea Criză vor genera, probabil, o criză mai mare în viitor.

1944: S-a încheiat Acordul de la Bretton Woods. Acest acord internațional a dus la înființarea Băncii Mondiale și a Fondului Monetar Internațional (FMI). Acordul a extins la nivel global sistemul Rezervei Federale și, când a devenit operațional, a instalat dolarul american ca monedă de rezervă a întregii lumi. În esență, în timp ce întreaga lume era implicată în al Doilea Război Mondial, bancherii lumii munceau din greu să schimbe lumea. Aceasta a însemnat că toate valutele din lume erau, în esență, bazate pe dolarul american, care-și raporta valoarea la aur. Atât timp cât dolarul american era acoperit în aur, economia lumii urma să fie stabilă.

1971: Președintele Nixon, fără permisiunea Congresului, a scos dolarul de pe standardul aur. Când s-a întâmplat acest lucru, dolarul american a devenit un derivat al datoriei — nu al aurului. După 1971, economia americană putea crește doar prin creșterea datoriei, și atunci au început refinanțările. În anii '80, refinanțările valorau milioane; în anii '90 ele valorau miliarde, iar astăzi ele valorează trilioane — și cresc în continuare. Această schimbare în regulile banilor, unul dintre cele mai mari evenimente financiare din istoria mondială, a permis Statelor Unite să tipărească bani când vor ele, prin crearea unei datorii și mai mari, cunoscută ca obligațiunile Statelor Unite. Niciodată în istorie banii întregii lumi nu s-au bazat pe datoria unei singure țări, un IOU al contribuabililor americani.

În 1971 dolarul a încetat de a mai fi ban și a devenit valută. Cuvântul *valută** vine din cuvântul *curent*, ca un curent electric sau un curent oceanic. Cu alte cuvinte, o valută trebuie să se miște continuu sau își pierde valoarea. Pentru a-și păstra valoarea,

* În engleză, *currency*. Explicația se bazează pe un joc de cuvinte: *currency* / *current* (*n. tr.*).

valuta trebuie să se deplaseze de la un activ la altul. După 1971, oamenii care și-au băgat banii în băncile de economii sau în acțiuni pe bursă au pierdut bani deoarece valuta lor a încetat să se miște. Cei care economiseau au devenit perdanți, iar cei cu datorii au devenit câștigători pe măsură ce guvernul american tipărea din ce în ce mai mulți bani, crescând datoria și inflația.

După 1971, economia a crescut, creând din ce în ce mai multe datorii. În teorie, dacă toată lumea și-ar plăti datoriile, banii moderni ar dispărea. În 2007, când datornicii cu risc ridicat nu și-au mai putut plăti ipotecile, expansiunea datoriei s-a oprit iar prețele datoriei au căzut, ceea ce a dus la masiva criză financiară de astăzi.

Statele Unite și-au finanțat cheltuielile exagerate vânzându-și datoria către Europa, Japonia și China. Dacă aceste țări își pierd încrederea în guvernul nostru și nu ne mai cumpără datoria, va apărea o nouă criză financiară. Dacă tu și cu mine nu ne mai cumpărăm locuințe și nu ne mai folosim cardurile de credit, criza va dura mai mult.

Educația financiară este importantă deoarece avem nevoie să învățăm că există datorie bună și datorie rea. Datoria rea ne face mai săraci. Datoria bună ne face mai bogați. Deoarece banii moderni sunt datorie, o educație financiară serioasă îi va învăța pe oameni să folosească datoria pentru a deveni mai bogați și nu mai săraci.

1974: Congresul american a votat legea pensionării angajaților (Employee Retirement Income Security Act), cunoscută azi în Statele Unite ca 401(k). Înainte de 1974, majoritatea angajaților aveau ceea ce se numea un *plan de pensii cu beneficiu definit (DB).* Planul DB al unei companii asigura angajatului un venit pe viață. După 1974, angajații au trecut la *planuri de pensie cu contribuții definite (DC).* Asta înseamnă că ei trebuiau să economisească bani pentru pensie. Suma pe care angajatul o primea la pensionare depindea de cuantumul contribuției la planul de pensii. Dacă planul de pensii rămânea fără bani sau se desființa din cauza prăbușirii bursei, pensionarul avea ghinion și trebuia să se descurce singur.

Această schimbare de planuri de pensie de la DB la DC i-a transferat forțat pe milioane de angajați în zona nesiguranței bursiere. Problema este că majoritatea angajaților nu aveau (și nici

acum nu au) educația financiară pentru a-și investi înțelept banii pentru pensie.

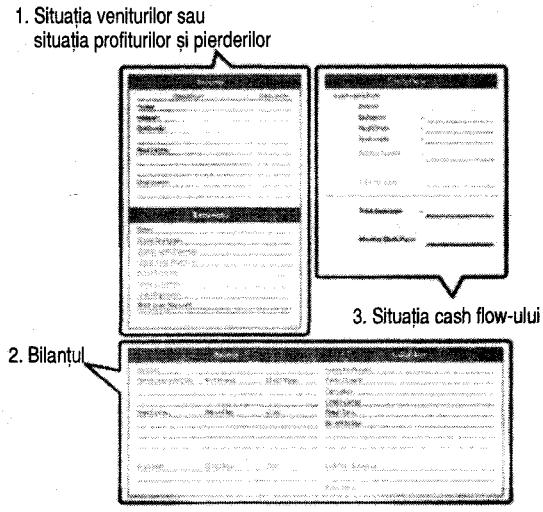
Astăzi, milioane de angajați din lumea întreagă nu au strâns suficient de mulți bani pentru a se putea pensiona. Fără o educație financiară, milioane de oameni se întorc către aceleași instituții — băncile de economii și piața de acțiuni, tocmai instituțiile care au generat o bună parte din actuala criză financiară — și încearcă să economisească suficienți bani pentru a-și asigura o pensie fără probleme. Acești oameni sunt cei mai afectați și îngrijorați de criza financiară.

Acum, că am trecut în revistă un crâmpei din istoria banilor noștri moderni, poate că veți începe să înțelegeți de ce este importantă educația financiară. Iar primul pas la începutul educației voastre financiare este să înțelegeți o situație financiară.

2. *Înțelegeți-vă situația financiară*

Tatăl meu cel bogat spunea deseori: „Bancherul tău nu îți cere niciodată să îți vadă carnetul de note. Unui bancher nu îi pasă ce note ai luat. Un bancher vrea să îți vadă situația financiară. Situația ta financiară este carnetul tău de note după ce ai terminat școala."

Educația financiară începe cu înțelegerea că o situație financiară are trei părți.



Pentru a explica mai bine întreaga situație financiară, trecem la lecția financiară #3, diferența dintre active și pasive.

3. Diferența dintre un activ și un pasiv

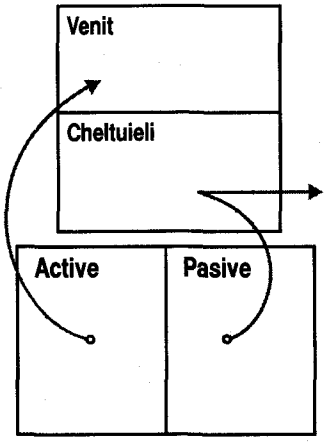
Tatăl meu cel sărac spunea deseori: „Casa noastră este un activ." Tatăl meu cel bogat spunea: „Dacă tatăl tău ar fi avut o educație financiară serioasă, ar fi știut că locuința lui nu este un activ. Casa lui este un pasiv."

Unul dintre motivele principale pentru care atât de mulți oameni au probleme financiare este că se referă la pasivele lor ca la active. În criza financiară de azi, milioane de oameni descoperă că locuințele lor nu sunt active. Chiar și liderii noștri politici se referă la pasive ca și când acestea ar fi active. De exemplu, Troubled Asset Relief Program (TARP) nu este un program pentru activele cu probleme. Este un program pentru pasivele cu probleme. Dacă ele ar fi cu adevărat active, nu ar fi o problemă, iar băncile nu ar trebui salvate.

Un aspect important al educației noastre financiare este înțelegerea vocabularului banilor. Pentru avea o putere mai mare asupra banilor, începeți prin a folosi cuvintele banilor, cum ar fi *active* și *pasive*.

Tatăl meu cel bogat avea definiții foarte simple pentru *active* și *pasive*. El spunea: „Activele îți pun bani în buzunar fără ca tu să muncești, iar pasivele îți iau bani din buzunar, chiar dacă muncești."

Uitându-ne la schema grafică a situației financiare, explicarea activelor și pasivelor este mai ușoară.



Săgețile reprezintă Situația cash-flow-ului. Una dintre săgeți arată lichiditățile care curg dintr-un activ cum ar fi o locuință închiriată sau dividende de la acțiuni în buzunarul tău, *Coloana venituri.* Cealaltă săgeată arată lichiditățile curgând dinspre *Coloana de cheltuieli* către un pasiv cum ar fi plățile pentru o mașină sau o ipotecă pe locuința proprie.

Unul dintre motivele pentru care cei bogați devin mai bogați este că ei muncesc pentru a achiziționa active pe când toți ceilalți achiziționează pasive, considerându-le ca fiind active. Milioane de oameni au probleme financiare pentru că muncesc din greu și cumpără pasive, cum ar fi locuințe și mașini. Când primesc o creștere de salariu, își cumpără o casă mai mare sau o mașină mai frumoasă, sperând să dea impresia că sunt bogați, dar devenind, de fapt, mai săraci și mai înglodați în datorii.

Am un prieten, un actor minor la Hollywood, care mi-a spus că planul său de pensionare era să investească în locuințe personale. Casa lui principală este în Hollywood, dar are case de vacanță scumpe în Aspen, Maui și Paris. M-am întâlnit cu el recent, când urma să apărem amândoi într-un show de televiziune și l-am întrebat ce mai face. A avut o privire acră și mi-a spus: „Nu lucrez foarte mult și pierd tot ce am. Valoarea caselor mele a scăzut și nu îmi mai pot permite ratele la ipoteci." Asta este una dintre problemele care apar atunci când ne referim la pasive ca la active și nu înțelegem importanța *cash flow*-ului.

În timpul ultimului boom al proprietăților imobiliare, mulți oameni au intrat pe această piață crezând că sunt investitori când, în realitate, erau speculanți și jucători la risc. Un nume popular pentru ei este „flippers". Existau chiar programe TV care prezentau flipperi din domeniul imobiliar, oameni care sperau să dea lovitura aranjând case. Problema este că, atunci când balonul speculativ al imobiliarelor a explodat, mulți dintre ei au fost decimați și distruși psihic când bunurile lor au fost preluate de bănci.

Asta ne duce la lecția #4 din educație financiară.

4. Diferența dintre câștigurile de capital și cash flow

Majoritatea oamenilor investesc pentru *câștiguri de capital.* Din acest motiv sunt încântați când bursa crește sau când casa lor se apreciază ca valoare. Așa au investit prietenul meu de la Hollywood și cei mai mulți flipperi de proprietăți imobiliare. Este, în același timp, și ceea ce fac angajații care investesc în acțiuni la bursă pentru pensionare. Oamenii care investesc pentru câștiguri de capital se angrenează în jocuri de noroc. Așa cum spunea Warren Buffett: „Motivul cel mai prostesc posibil pentru a cumpăra acțiuni este că acestea cresc."

Investiția pentru câștiguri de capital este și motivul pentru care majoritatea investitorilor devin depresivi atunci când acțiunile pe bursă scad sau când valoarea locuinței lor scade. Investiția pentru câștiguri de capital este ca pokerul, pentru că investitorul are foarte puțin control asupra creșterii sau scăderii prețului.

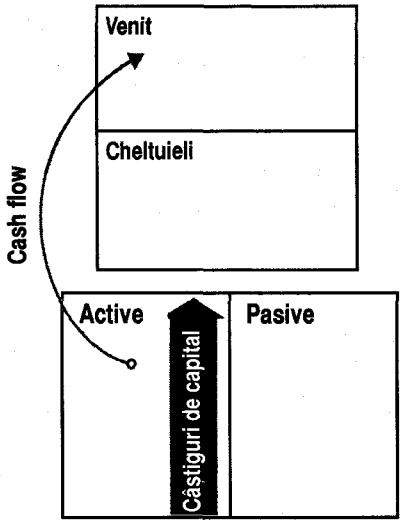
O persoană cu educație financiară investește atât pentru cash flow, cât și pentru câștiguri de capital. Există două motive importante pentru a face acest lucru:

Motivul #1: O valută trebuie să curgă dinspre un activ care produce cash flow, altminteri își pierde valoarea. Cu alte cuvinte, dacă banii tăi sunt doar parcați, așteptând apreciere sau creșterea prețului acțiunii, ei nu produc nimic și nu muncesc pentru tine.

Motivul #2: Investiția pentru cash flow elimină cea mai mare parte a riscului din investiție. Este greu să te simți perdant atâta timp cât cash flow-ul îți curge în buzunare — chiar dacă prețul activului a scăzut. Pe de altă parte, dacă activul se apreciază, acest

lucru reprezintă un bonus suplimentar, pentru că deja obții cash flow.

Ceea ce urmează este o diagramă care arată diferența dintre câștigurile de capital și cash flow.



Soția mea și cu mine suntem parteneri într-o companie petrolieră. Investim în petrol atât pentru câștiguri de capital, cât și pentru cash flow. Când am forat prima dată după petrol, acesta costa cam 25$ barilul. Eram mulțumiți de cash flow-ul care ne intra în fiecare lună. Când petrolul a ajuns la 140$ barilul, puțurile noastre și-au mărit valoarea datorită câștigurilor de capital și eram chiar mai mulțumiți. Astăzi, când petrolul a coborât la 65$ barilul, tot suntem mulțumiți pentru că banii continuă să curgă în buzunarele noastre, indiferent de valoarea puțului.

Dacă vă plac acțiunile la bursă, tot este mai bine ca la început să investiți în acțiuni care aduc dividende constante, care este o formă de cash flow. Într-o economie în scădere, când prețul acțiunilor este coborât, este un moment foarte bun să cumperi acțiuni care plătesc dividende la un preț bun.

Un investitor în acțiuni înțelege și puterea cash flow-ului sau a *câștigurilor din dividende,* așa cum este numit cash flow-ul pe piața bursieră. Cu cât este mai mare câștigul din dividende, cu atât este mai mare valoarea acțiunii. De exemplu, un câștig din dividende de 5% din prețul acțiunii semnalează o acțiune foarte bună la un preț foarte bun. Un câștig din dividende de mai puțin de 3% din prețul acțiunii înseamnă că acțiunea are un preț prea mare și, probabil, va scădea ca valoare.

În octombrie 2007, bursa a atins un maxim din toate timpurile de 14,164. Fraierii au sărit în ring, pariind pe acțiunile care creșteau (câștiguri de capital). Problema era că indicele Dow avea un câștig de dividend de numai 1,8% din valoarea sa totală, ceea ce înseamnă că acțiunile erau prea scumpe, iar investitorii profesioniști au început să vândă.

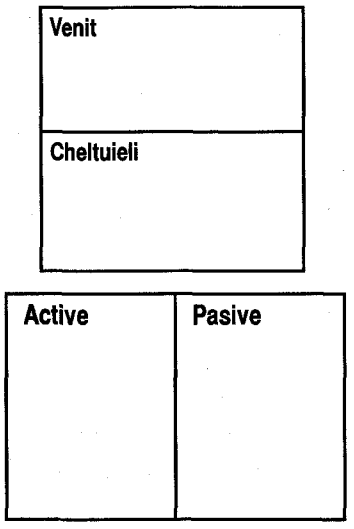
În martie 2009, Dow Jones a ajuns la un minim de 6,547 și mulți s-au repezit înapoi în ring, socotind că ce a fost mai rău a trecut. Problema era că câștigul din dividende era tot 1,9%, ceea ce, pentru un investitor profesionist, însemna că prețul acțiunilor tot era prea mare și că bursa va scădea, în continuare, iar investitorii pe termen lung vor pierde, probabil, și mai mulți bani, pe măsură ce lichiditățile ies de pe piață.

Pentru mine, investiția atât în cash flow, cât și în câștiguri de capital este mai înțeleaptă decât să frisonez mereu la toate suișurile și coborâșurile pieței. Din acest motiv am creat CASHFLOW 101 și 202 ca jocuri educaționale pentru a-i ajuta pe oameni să se educe în lucruri așa de importante ca investițiile.

Deoarece orice piață are suișuri și coborâșuri, ajungem la lecția #5 din educația financiară.

5. Diferența dintre investițiile tehnice și cele fundamentale

Investiția fundamentală este procesul analizei performanței financiare a unei firme, iar aceasta începe cu înțelegerea stării financiare a acesteia.

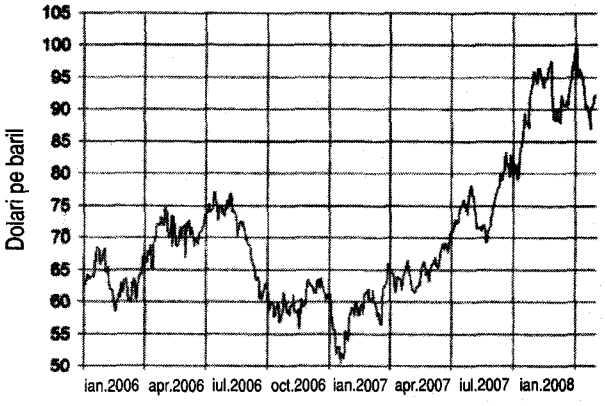


O persoană educată financiar dorește să știe cât de inteligent este gestionată o afacere sau proprietate, iar acest lucru poate fi determinat doar prin analiza stării financiare a afacerii. Când un bancher îți cere situația financiară, el vrea să știe cât de bine îți gestionezi viața financiară. Bancherul vrea să îți știe venitul comparativ cu cheltuielile, numărul de active producătoare de cash flow și pasivele care iau cash flow de la tine prin pasivele pe care le ai, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung. Când investești într-o firmă vrei să afli aceleași lucruri.

Jocul meu CASHFLOW 101 este o introducere în investițiile fundamentale.

Investițiile tehnice măsoară emoțiile sau starea de spirit a piețelor folosind indicatori tehnici. Investitorilor tehnici nu le pasă de fundamentele unei afaceri. Ei se uită la graficele care măsoară prețurile, cum e cel de mai jos.

Prețul petrolului, 2006-2008
Tip de petrol: NYMEX Light Sweet



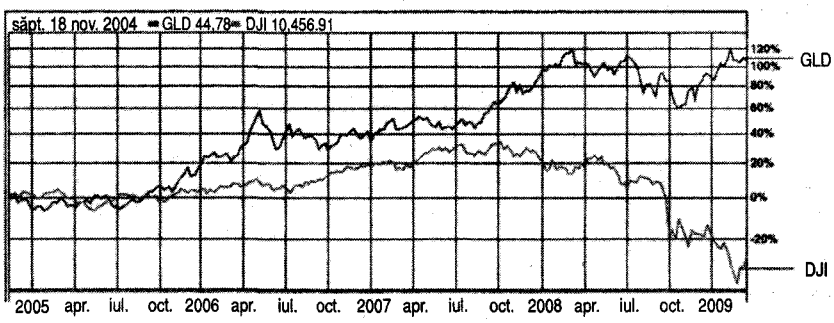
Graficele sunt importante pentru că se bazează pe fapte, în primul rând pe prețul de vânzare/cumpărare a ceva, de exemplu prețul unei acțiuni sau al unei mărfi cum ar fi aurul sau petrolul. Graficele cu linii care merg în sus indică prețuri în creștere, ceea ce înseamnă că lichiditățile merg spre acea piață. O piață care are bani curgând înspre ea poartă numele de *bull market**. Graficele cu linii îndreptate în jos arată lichiditățile care ies din acea piață. O piață din care ies bani poartă numele de *bear market***. Un investitor tehnic caută modele istorice în piețe bazate pe cash flow și face investiții bazându-se pe modelele trecute și pe predicțiile despre comportamentul pieței.

Un investitor educat financiar vrea să știe și de unde vin lichiditățile și către ce piață se îndreaptă. De exemplu, când bursa se prăbușea, iar oamenii erau înspăimântați, foarte mulți bani s-au dus spre piața aurului. Un investitor tehnic ar fi putut prezice că aurul urma să crească și că bursa de acțiuni urma să cadă bazându-se pe indicatorii tehnici și și-ar fi transferat banii spre aur înaintea oricui altcineva.

---

* *bull market*: piață pe care prețurile acțiunilor cresc mai repede decât media (*n. tr.*).

** *bear market*: piață pe care prețurile acțiunilor sunt în scădere (*n. tr.*).



Reprodus cu permisiunea Yahoo! Inc. © 2009 Yahoo! Inc și logoul YAHOO! Sunt mărci înregistrate ale Yahoo! Inc.

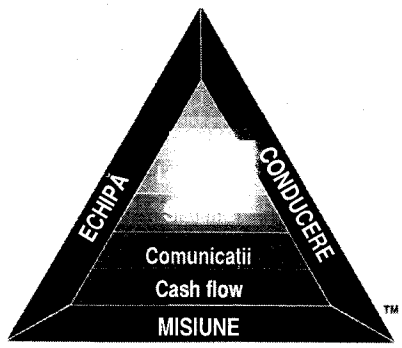
Observați, din nou, importanța și influența cash flow-ului asupra prețului sau asupra câștigurilor de capital. Unul dintre motivele pentru care oamenii cu educație financiară vor să-și țină banii în mișcare este că, dacă își parchează banii într-o singură clasă de active, așa cum fac mulți investitori amatori, ei și-ar putea pierde banii atunci când lichiditățile pleacă din acea clasă de active.

Deoarece toate piețele cresc și scad, și toate piețele au boom, dar și căderi, acest fapt duce la lecția de educație financiară #6: cât de puternic este activul.

6. Măsurarea forței unui activ

De multe ori o persoană vine la mine și îmi spune: „Am o idee pentru un produs nou extraordinar", „Am găsit o proprietate deosebită pentru investiție" sau „Vreau să investesc în acțiunile acestei companii. Ce părere ai?"

Pentru a răspunde la aceste întrebări, îl trimit la Triunghiul P-I de mai jos:



Triunghiul P-I și-a luat numele din cadranul CASHFLOW menționat mai înainte și desenat aici:



A reprezintă *angajatul,*
L reprezintă *liber-profesionistul, specialistul* sau *patronul unei firme mici*
P reprezintă *patronul unei firme mari,* cu peste 500 de angajați
I reprezintă *investitorul*

Poate că ați observat că produsul este partea cea mai mică și mai puțin importantă a Triunghiului P-I. Motivul pentru care atât de mulți oameni nu reușesc atunci când încep o afacere este că se concentrează pe produs, nu pe întregul Triunghi P-I. Același lucru este valabil și în afacerile cu proprietăți imobiliare. Mulți investitori se uită numai la proprietate și nu la întregul Triunghi P-I.

Tatăl cel bogat spunea: „Când o persoană, afacere sau investiție are probleme, una (sau mai multe) dintre cele opt unități ale Triunghiului P-I lipsește sau nu funcționează." Cu alte cuvinte, înainte de a investi în ceva — orice — sau de a-ți începe propria afacere, evaluează întregul Triunghi P-I și întreabă-te dacă acea afacere sau investiție are un Triunghi P-I puternic.

Dacă aveți de gând să vă începeți propria afacere sau dacă vreți să învățați mai multe despre Triunghiul P-I, probabil că v-ar fi de folos să-mi citiți cartea *Înainte de a demisiona**.

Lumea de azi are nevoie de mai mulți antreprenori care să știe cum să construiască Triunghiuri P-I puternice. Și prin crearea unor antreprenori puternici, creăm mai multe locuri de muncă pentru oamenii care sunt A și L.

În loc să creeze locuri de muncă, guvernul ar trebui să creeze antreprenori mai mulți.

Asta ne duce la lecția #7 de educație financiară.

7. Află cum să îți alegi oamenii buni

Tatăl cel bogat spunea de multe ori: „Ca să găsești un partener bun e nevoie să cunoști un partener prost."

În cariera mea de afaceri am avut parteneri extraordinari și parteneri groaznici. Așa cum spunea tatăl meu cel bogat, felul în care poți cunoaște un partener bun este să ai experiența dureroasă a unui partener prost — și am avut această experiență din partea unor parteneri.

Problema este că nu știi cât de bun sau de rău este un partener până în momentul în care lucrurile nu merg rău. Vestea bună este că, pentru fiecare afacere proastă sau partener prost pe care i-am

* Robert Kiyosaki, *Înainte de a demisiona*, Curtea Veche Publishing, 2007 (*n. red.*).

avut, *întotdeauna* am întâlnit un partener extraordinar. De exemplu, l-am întâlnit pe partenerul meu în afaceri cu proprietăți imobiliare, Ken McElroy, ca urmare a unei investiții oribile cu un partener rău. De la acea afacere nefinalizată, Ken și cu mine am făcut milioane, iar el este unul dintre cei mai buni parteneri pe care Kim și cu mine i-am avut.

Una dintre lecțiile pe care le-am învățat de la Ken este că o afacere reușită are trei părți:

1. partenerii,
2. finanțarea,
3. managementul.

Acest lucru este valabil pentru orice investiție sau afacere. Când îți investești banii devii partener în acea investiție, chiar dacă, personal, nu cunoști pe nimeni dintre cei implicați. De exemplu, când o persoană investește într-un fond mutual, el devine partener de capital al acelui fond mutual. Deci, prima componentă a unei investiții este să îți alegi partenerul cu grijă, înainte de a-i da propriii bani.

Așa cum spunea tatăl meu cel bogat: „Nu poți face o afacere bună cu un partener rău." A doua componentă a afacerii, conform viziunii lui Ken, este finanțarea care se concentrează pe soliditatea structurii acelei investiții și, ca partener, pe șansele de câștig financiar.

Există patru motive pentru care eu nu vreau să fiu partener cu un fond mutual:

1. Structura financiară a unui fond mutual este gândită în așa fel încât să fie în beneficiul fondului mutual, nu a ta, partenerul lui de capital.
2. Cheltuielile unui fond mutual sunt prea mari și nu sunt făcute publice în totalitate. Eu pun 100% din bani, preiau 100% din riscuri, iar fondul mutual ia 80% din recompense. Asta nu înseamnă un parteneriat bun sub aspectul financiar.
3. Când investesc în proprietăți imobiliare, folosesc cât mai mult posibil din banii băncii, ceea ce înseamnă că am mai

multă forță investind în proprietăți imobiliare decât aș avea investind în fonduri mutuale.

4. Îmi pot pierde banii în fondurile mutuale și, totuși, trebuie să suport și impozitele pe câștigurile de capital pentru banii pe care nu i-am câștigat. Asta nu este corect.

A treia componentă a lui Ken pentru o afacere bună este managementul. Un partener bun trebui să fie un manager deosebit. O afacere gestionată prost sau o proprietate administrată prost este o investiție care nu mărește câștigurile investitorului și poate eșua. Motivul principal pentru care dau faliment atât de multe afaceri mici sau pentru care există atâtea proprietăți ineficiente este managementul defectuos al întreprinderii.

Astăzi pot analiza rapid majoritatea investițiilor doar punându-mi câteva întrebări: „Cine sunt partenerii?", „Aș vrea să îi am ca parteneri?", „Care este structura financiară și este ea favorabilă?" și „Cât de competent este managementul?" Dacă răspunsurile sunt satisfăcătoare, pot să analizez investiția mai în detaliu.

Asta ne duce la lecția #8 din educația financiară.

8. Află ce activ este cel mai bun pentru tine

Există patru tipuri de bază de active în care poți investi.

Bilanț

Active	Pasive
Afaceri Proprietăți imobiliare Active de hârtie Bunuri	

AFACERILE

Avantaje: O afacere este unul dintre cele mai puternice active la care ai putea fi proprietar pentru că poți beneficia de scutiri de taxe, poți pretinde oamenilor să îți crească cash flow-ul și ai control asupra operațiilor. Cei mai bogați oameni construiesc afaceri. Exemple sunt Steve Jobs, fondatorul Apple, Thomas Edison, fondatorul General Electric, și Sergey Brin, fondatorul Google.

Dezavantaje: Afacerile sunt „tensionate". Prin asta vreau să spun că trebuie să gestionezi angajați și clienți. Abilitatea de a aborda oamenii precum și capacitatea de leadership, de asemenea oamenii talentați care pot lucra în echipă sunt esențiale pentru ca o afacere să aibă succes. După părerea mea, din toate cele patru clase de active, o afacere are nevoie de cea mai mare inteligență financiară și experiență pentru a avea succes.

PROPRIETĂȚILE IMOBILIARE

Avantaje: Proprietățile imobiliare pot aduce câștiguri mari deoarece utilizează banii băncii ca pârghie prin finanțare și banii altor oameni (OPM)* prin intermediul investitorilor, capitalizând avantaje la impozitare cum ar fi deprecierea și obținerea unui cash flow constant, dacă activul este bine administrat.

Dezavantaje: Proprietățile imobiliare sunt un activ care necesită „management intensiv", nu constituie o lichiditate și, dacă este administrat greșit, te poate costa o mulțime de bani. După afaceri, proprietățile imobiliare necesită cel mai ridicat nivel de inteligență financiară. Mulți oameni nu au inteligența financiară necesară pentru a investi în proprietăți imobiliare. De aceea, mulți oameni care investesc în acest domeniu investesc în fonduri mutuale de proprietăți imobiliare numite REIT.

ACTIVE PE HÂRTIE: ACȚIUNI, OBLIGAȚIUNI, ECONOMII ȘI FONDURI MUTUALE

Avantaje: Activele pe hârtie au avantajul că este ușor de investit în ele. În plus, investitorii pot începe cu cantități mici,

---

* Other People's Money (în engl.), banii altor oameni (*n. tr.*).

cumpărând doar câteva acțiuni, fiind nevoie, prin urmare, de mai puțini bani pentru a te implica în acest gen de investiții decât în alte tipuri de active.

Dezavantaje: Un dezavantaj major al activelor pe hârtie este că ele sunt foarte lichide, asta însemnând că sunt foarte ușor de vândut. Problema cu investițiile lichide este că, în momentul în care cash-ul începe să iasă dintr-o piață, este foarte ușor să pierzi bani rapid, dacă nu vinzi destul de repede. Activele pe hârtie necesită o monitorizare constantă.

Deoarece educația financiară a multor investitori este superficială, cei mai mulți investesc în active pe hârtie.

MĂRFURI: AUR, ARGINT, PETROL ETC.

Avantaje: Mărfurile reprezintă o protecție bună față de inflație — ceea ce este foarte important, când guvernele tipăresc mulți bani, așa cum fac astăzi. Motivul pentru care ele reprezintă un tampon împotriva inflației este că sunt active materiale, cumpărate cu bani. Deci, când crește cantitatea de bani de pe piață, aceeași cantitate de bunuri este acoperită de mai mulți dolari. Asta face ca prețul bunurilor să crească, ceea ce produce inflație. Exemple bune sunt petrolul, aurul și argintul, toate valorând mult mai mult acum decât în urmă cu câțiva ani din cauza tiparniței Rezervei Federale.

Dezavantaje: Deoarece mărfurile sunt active fizice, trebuie să fii sigur că sunt depozitate corect și că sunt păzite bine.

Odată ce ați decis care clasă de active este cea mai bună și care clasă de active vă interesează, vă sugerez să studiați respectiva clasă de active și, *înainte* să investiți banii, investiți ceva timp de gândire. Motivul pentru care spun acest lucru este că nu activul în sine te face bogat. Poți să pierzi bani în oricare dintre cele patru clase de active. Mai degrabă, cunoașterea pe care o ai despre fiecare dinte ele te face bogat. Nu uitați niciodată că cel mai mare activ este mintea.

Fiecare clasă de active folosește un jargon diferit. De exemplu, investitorii în proprietăți imobiliare folosesc, de multe ori, termenul *rată de capitalizare* sau *venituri din exploatare*, în timp ce

un investitor la bursă va folosi *PER* sau *EBITDA*. Fiecare clasă de active își vorbește propria limbă. De exemplu, investitorii în domeniul petrolier nu folosesc aceiași termeni ca investitorii în aur. Vestea bună este că, pe măsură ce înțelegi mai multe cuvinte, câștigurile tale cresc, iar riscurile scad, doar datorită faptului că vorbești aceeași limbă.

Am creat jocurile CASHFLOW pentru a vă învăța o parte din limbajul contabilității și investițiilor în diferite active. Avem cursuri de educație avansată și programe de coaching disponibile pentru acele persoane care au optat pentru o anumită clasă de active.

Asta ne duce la lecția #9, care este despre concentrare sau diversificare.

9. Să știi când să concentrezi și când să diversifici

Majoritatea oamenilor recomandă diversificarea, considerând-o o formă de protecție față de nesiguranța pieței. Totuși, Warren Buffett spunea în *The Tao of Warren Buffett* că: „Diversificarea este o protecție față de ignoranță. Ea este aproape lipsită de importanță pentru cei care știu ce fac".

Poate că ați observat că majoritatea oamenilor diversifică în fonduri mutuale. Problema cu un portofoliu diversificat de fonduri mutuale este că, de fapt, nu prea ești diversificat, deoarece toate fondurile mutuale sunt pe piață și sunt active pe hârtie.

Diversificarea înseamnă investiții în toate cele patru forme de active, nu numai în tipuri diferite ale unei singure clase de active. Coloana mea de active cuprinde toate cele patru active: afaceri, proprietăți imobiliare, active pe hârtie și bunuri. Eu sunt diversificat din multe puncte de vedere, dar, privind din altă perspectivă, nu sunt, deoarece mă concentrez numai pe investițiile mari din fiecare clasă de active.

Acronimul FOCUS vine de la *Follow One Course Until Successful* — „Urmează o singură cale până când ai succes". Dacă vrei să ai succes în secțiunile P și I ale cadranului, este important să te concentrezi. Alege clasa de active în care vrei să fii bun și urmează o singură cale până când ai succes. De exemplu, dacă te

interesează proprietățile imobiliare, studiază, exersează, începe cu achiziții mici și concentrează-te, până când ajungi ca lichiditățile să curgă compact în contul tău bancar. După ce ești sigur că poți produce cash flow din afacerile mici, treci apoi, cu prudență, la afacerile mari, rămânând concentrat pe asigurarea că investiția ta produce cash flow.

Nu trăiesc meschin. Însă în loc să încerc să economisesc bani, prefer să mă concentrez pe creșterea activelor mele. În fiecare an, eu și soția mea ne stabilim obiectivele de investiții pentru anul următor. Concentrându-ne pe creșterea cash flow-ului din activele noastre, venitul nostru din active crește și el. În 1989, Kim a început cu o casă cu două dormitoare și o singură baie în Portland, Oregon. Astăzi, ea este proprietara a peste 1 400 de active în care a investit. Anul viitor ea și-a planificat să mai adauge încă 550. Eu planific să mai adaug în situația mea financiară încă trei puțuri petroliere la capitolul „active". Vom dezvolta și activele pe care le avem prin extinderea afacerilor vânzând franciza Rich Dad către oameni care doresc să aibă propria lor afacere. O franciză Rich Dad costă aproximativ 35 000$ de persoană și, în aproximativ doi ani, dacă urmează programul nostru de formare în afaceri, vor avea potențialul să câștige între 100 000$ și 200 000$ pe an. Aceasta este o rentabilitate foarte bună.

În 1966 am început să studiez piața bunurilor, în special petrolul, ca student navigând pentru Standard Oil din California. În 1972 am început să studiez piața aurului ca pilot în Vietnam. În 1973 am început să mă concentrez pe piața proprietăților imobiliare, după ce m-am întors din război. Înainte de a investi, am băgat bani într-un program despre imobiliare despre cum să câștig milioane. Dar, mai important decât banii, acel curs mi-a dat libertatea și stabilitatea financiară chiar și în această economie volatilă. În 1974, am început să mă concentrez asupra afacerilor când am plecat din Corpul Pușcașilor Marini și am început cu Xerox, îmbunătățindu-mi aptitudinile ca agent de vânzări. În 1982 am început să studiez piața bursei și a opțiunilor. Astăzi am active din toate cele patru clase, deci sunt diversificat, dar nu îmi pierd niciodată concentrarea.

Acest fapt ne duce la lecția #10.

10. Diminuarea riscului

Construirea unei afaceri și investițiile nu sunt, în mod necesar, riscante. Este riscant să nu ai o educație financiară. Ca urmare, primul și cel mai bun pas pentru diminuarea riscului este educația. De exemplu, când am vrut să învăț să zbor, am luat lecții de pilotaj. Dacă m-aș fi urcat într-un avion și aș fi decolat, fără aceste lecții, probabil că m-aș fi prăbușit și aș fi murit.

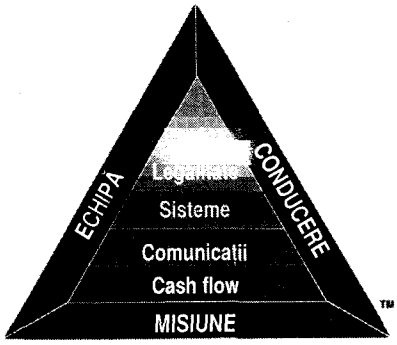
Al doilea pas este să îți limitezi investiția. Investitorii profesioniști investesc luându-și o asigurare. Cei mai mulți dintre noi nu ar conduce o mașină sau nu ar sta într-o locuință fără asigurare. Totuși, majoritatea oamenilor investesc fără asigurare. Este o opțiune foarte riscantă.

De exemplu, când investesc pe piața bursieră, pot cumpăra asigurări, cum ar fi o opțiune *put*. Să spunem că achiziționez o acțiune cu 10$. Pot să cumpăr și o opțiune *put* cu 1$ care să îmi plătească 9$ dacă prețul acțiunii scade. Dacă acțiunea scade la 5$, opțiunea *put* acționează ca o poliță de asigurare și îmi plătește 9$ pentru o acțiune care valorează în acel moment doar 5$. Asta este numai una dintre multele metode pe care le folosesc investitorii profesioniști. Ei utilizează diferite forme de asigurare pe piața bursieră.

Pentru investițiile mele în proprietăți imobiliare mi-am făcut asigurare împotriva pierderilor prin incendii, inundații și alte dezastre naturale. Un alt bonus pentru că posed proprietăți imobiliare este că asigurarea este decontată de chiria plătită de chiriași. Dacă proprietatea mea arde, nu pierd bani, pentru că am o asigurare care acoperă daunele.

Diversificarea pe piața de acțiuni nu i-a protejat pe investitori de căderile pieței cum a fost cea din 2007. Motivul pentru care diversificarea nu i-a protejat pe cei mai mulți dintre investitori este că ei nu își făcuseră asigurare și pentru că a fi 100% pe piața bursieră nu înseamnă cu adevărat diversificare.

Dacă vă uitați la Triunghiul P-I din imaginea de mai jos veți descoperi și alte căi de minimizare a riscului.



Observați că una dintre cele opt „unități" este cea a „aspectelor legale". Să ai un consilier juridic ca membru al echipei este esențial pentru a reduce riscul. În primul rând, o bună consiliere juridică este întotdeauna neprețuită. Sfaturile juridice care preîntâmpină necazurile cu legea sunt întotdeauna mai puțin scumpe decât sfaturile juridice după ce ai deja probleme legale.

În al doilea rând, când proiectez un produs, vreau să-l păzesc de hoție și piratare. Produsele și afacerile mele folosesc serviciile unui consilier juridic pentru patentare, înregistrarea mărcii și copyright-ul pentru munca mea. Și, în al treilea rând, prin faptul că am un patent, că marca este înregistrată sau că am copyright, transform aceste derivate ale produselor mele în active. De exemplu, atunci când scriu o carte, o protejez legal și vând licența unei edituri pentru a tipări lucrarea. Astăzi, când scriu o carte, pot vinde patruzeci sau cincizeci de licențe către diferite edituri care le tipăresc în diferite limbi. Produsele mele nu ar avea nicio valoare dacă nu ar fi protejate și transformate legal într-un activ.

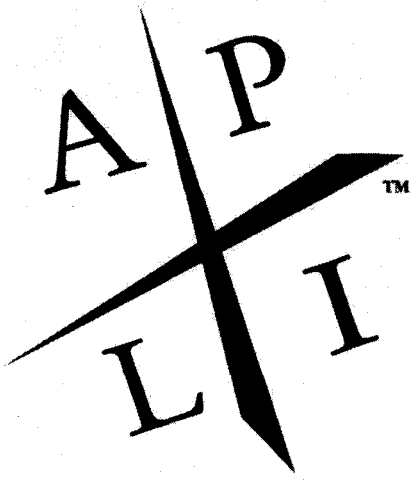
Ceea ce vreau să spun este că doar o persoană fără educație financiară ar investi fără asigurare, contând numai pe diversificare pentru a se proteja. Asta ne duce la lecția cea mai importantă, riscul de a pierde bani prin taxe și impozite.

11. Află cum să îți reduci taxele și impozitele

Când îi spui unui copil: „Du-te la școală ca să ai un loc de muncă" îl condamni la o viață desfășurată în umbra taxelor și

impozitelor maxime. La fel de adevărat este și atunci când îi spui unui copil: „Devino un doctor sau un avocat pentru că vei câștiga foarte mulți bani." Aceste locuri de muncă sunt în secțiunile A și L ale cadranului.

Uitați-vă la imaginea cadranului CASHFLOW de mai jos.



Oamenii care lucrează în secțiunile A și L plătesc cele mai multe taxe și impozite.

Cei care lucrează în secțiunile P și I plătesc cele mai puține taxe și impozite, uneori plătind chiar zero taxe și impozite, chiar și atunci când câștigă milioane de dolari. Unul dintre motivele pentru care se întâmplă acest lucru este că cei din secțiunile P și I produc o mare parte din bogăția de care are nevoie o națiune și, ca urmare, sunt recompensați pentru că înființează locuri de muncă și pentru că construiesc clădiri pentru birouri sau locuințe care sunt închiriate de oamenii de afaceri sau persoanele private.

Există trei tipuri de bază de venituri. Ele sunt:

Venitul câștigat — impozitat și taxat cel mai mult
Venitul de portofoliu — taxat și impozitat mediu
Venitul pasiv — cel mai puțin taxat și impozitat

Venitul câștigat: Angajații sau liber-profesioniștii muncesc pentru venitul câștigat, cel care este cel mai impozitat și taxat. Și cu cât câștigă mai mult, cu atât vor plăti mai mult prin taxe și impozite. Ironic, oamenii care economisesc bani își văd și ei câștigurile din dobânzi taxate și impozitate la nivelul veniturilor câștigate. Când o persoană investește într-un plan de pensii, planul respectiv este și el impozitat la nivelul de venituri câștigate. Pentru cei de pe partea A și S a cadranului CASHFLOW cărțile sunt defavorabile din toate punctele de vedere.

Motivul pentru care mulți dintre consilierii financiari spun: „Când vei ieși la pensie venitul îți va scădea" este că majoritatea oamenilor își planifică să fie săraci atunci când ies la pensie. Deci, dacă ești sărac, atunci impozitele pe economiile tale și pe pensie nu vor reprezenta mare lucru. Dar, dacă îți propui să fii bogat când ieși la pensie, trebuie să știi că banii economisiți vor fi impozitați la nivelurile cele mai înalte, la fel ca și pensia ta — iar acest lucru nu este inteligent din punct de vedere financiar.

Venitul de portofoliu: Majoritatea oamenilor investesc pentru venituri de portofoliu. Venitul de portofoliu este, în general, venit din câștiguri de capital, pe care-l faci cumpărând ieftin și vânzând scump. Este aproape sigur că președintele Obama va ridica nivelul taxelor și impozitelor pe câștigurile de capital. Acum rata maximă a câștigurilor de capital este de 28%. Cine știe cât vor crește taxele și impozitele pentru cei care investesc în câștiguri de capital?

Ca o remarcă laterală, oamenii care cumpără și vând acțiuni sau care cumpără și vând case pot da impresia că investesc pentru câștiguri de capital, dar ei sunt impozitați, mai mereu, în funcție de veniturile câștigate, deoarece ei, de multe ori, nu dețin activul un an sau mai mult. Și asta pentru că ei, de fapt, lucrează în secțiunea L, nu în secțiunea I. Nu este un lucru inteligent din punct de vedere financiar să preiei întregul risc al unei investiții, cumpărând ieftin, sperând să vânzi scump și, apoi, plătind procentele cele mai ridicate ca impozite. Verificați cu un contabil și rugați-l să stabilească în ce secțiune a cadranului CASHFLOW se încadrează investițiile dumneavoastră.

Venitul pasiv: Cash flow-ul din active, cum ar fi blocurile mele de apartamente, se află la nivelul de impozitare al venitului pasiv, impozitele cele mai scăzute.

Pe lângă venitul pasiv „curat", investitorii în proprietăți imobiliare au și alte forme de cash flow care pot să le micșoreze expunerea la impozite: apreciere, amortizare și depreciere, care pot fi venituri neimpozabile (adică fluxuri financiare fantomă). Iubesc cash flow-ul fantomă.

Iarăși, cel mai bine este să vorbiți cu un contabil înainte de a investi în aceste cash flow-uri.

12. Diferența între datorie și credibilitate

Așa cum știu mulți dintre voi, există datorii bune și datorii rele. A avea o casă în proprietate este o datorie rea pentru că vă ia bani din buzunar. A avea în proprietate un bloc cu apartamente de închiriat de unde vă vin bani în fiecare lună și care vă acoperă cheltuielile, inclusiv ratele la ipotecă, reprezintă o datorie bună pentru că vă bagă bani în buzunar.

Datoria bună înseamnă bani neimpozitabili. Deoarece sunt bani împrumutați, nu plătiți impozite pentru ei sau pentru utilizarea lor. De exemplu, dacă plătesc un avans de 20 000$ pentru o proprietate pe care vreau să o închiriez și împrumut 80 000$, în majoritatea cazurilor cei 20 000$ sunt banii mei după ce am plătit impozitele, iar cei 80 000$ sunt bani neimpozabili.

Cheia în utilizarea datoriei este să știi cum să împrumuți înțelept și cum să plătești datoria înapoi. Știind să împrumuți cu înțelepciune și a lăsa pe altcineva, cum ar fi chiriașii sau afacerea, să plătească ratele la banii împrumutați reprezintă capacitatea de credit, altfel spus, credibilitatea. Cu cât ai o credibilitate mai mare, cu atât mai mare poate fi datoria folosită pentru a deveni bogat, fără a plăti impozite. Dar, repet, cheia este educația financiară și experiența din lumea reală.

Chiar în timpul crizei financiare de astăzi există bănci care încă mai împrumută milioane de dolari investitorilor care au credibilitate. Există cinci motive pentru care băncile încă mai împrumută către investitorii cu credibilitate ridicată ca mine.

1. **Noi investim în clădiri de apartamente de clasa B.** În afacerile cu apartamente există clădiri din clasele A, B și C. Clasa A reprezintă casele de lux, care sunt „dureroase" pentru că oamenii nu și le pot permite și le părăsesc. Blocurile de apartamente din clasa C sunt destinate oamenilor cu venituri foarte modeste pentru a le închiria. Blocurile cu apartamente din clasa B se închiriază oamenilor din clasa muncitoare. Compania mea oferă apartamente sigure și curate la prețuri pe care mulți și le pot permite. Chiar și în timpul acestei crize financiare, clădirile noastre sunt pline, iar chiria continuă să curgă. Banca ne împrumută pentru că avem un cash flow constant.
2. **Noi achiziționăm în zone în care există locuri de muncă.** Valoarea reală a terenului și locuinței are legătură cu locurile de muncă. Suntem proprietarii unor blocuri cu apartamente în Texas și Oklahoma, zone unde locurile de muncă sunt în industria petrolieră. Nu avem proprietăți în Detroit, unde sunt tot mai puține locuri de muncă, iar valoarea proprietăților imobiliare scade.
3. **Avem proprietăți acolo unde există constrângeri naturale sau guvernamentale.** De exemplu, suntem proprietarii unor apartamente unde există o limită naturală în jurul orașului. Cu alte cuvinte, orașul nu se poate extinde în exterior dincolo de această limită naturală, fapt care face ca proprietățile să devină mai valoroase, din cauza numărului limitat. De asemenea, avem proprietăți care au ca graniță un râu, o limitare a naturii, care interzice dezvoltarea viitoare.
4. **Suntem în aceeași afacere de mulți ani și avem o reputație solidă.** Asta ne oferă credibilitate ca operatori buni, chiar și pe o piață proastă. Afacerile mari vin la noi pentru că băncile au încredere în noi și ne trimit afaceri pentru care ceilalți investitori nu pot primi finanțare.
5. **Ne limităm la ceea ce știm.** După cum știți, există mai multe tipuri de proprietăți imobiliare. Nu investim în clădiri de birouri sau în centre comerciale. Nu asta este afacerea

noastră — deși, dacă prețurile vor mai coborî mult, am putea fi tentați să studiem și aceste afaceri.

Dacă ați citit *Tată bogat, tată sărac*, poate că vă amintiți povestea lui Ray Kroc, fondatorul McDonald's. În carte spun o povestire despre Ray Kroc care întreba: „Care este afacerea făcută de Mc Donald's?" După ce majoritatea oamenilor răspundeau: „Hamburgeri", Ray Kroc le replica: „Afacerea mea se ocupă cu proprietăți imobiliare." McDonald's folosește afacerea cu fast-food pentru a cumpăra proprietăți imobiliare. Eu folosesc afacerea cu apartamente pentru a cumpăra proprietăți imobiliare. Știind în ce afacere suntem băgați și fiind buni în ceea ce facem, avem credibilitate. Iar credibilitatea ne oferă acces la o datorie bună, neimpozabilă — chiar în această economie în care creditele sunt limitate.

13. Află cum să folosești derivatele

Warren Buffett se referea la derivatele financiare ca la arme de distrugere financiară în masă. O mare parte a acestei crize financiare este produsă de derivate financiare cum ar fi obligațiile de debit colateralizate (CDO)* sau de obligații susținute de ipoteci (în engl. *Mortgage-Backed Securities*, MBS). În termeni mai simpli, acestea sunt derivate ale datoriei, sub formă de pachet, cu un rating AAA oferit de către Moody's și S&P și apoi vândute ca active. Totul a fost bine până în momentul în care datornicii cu risc ridicat nu și-au mai putut plăti ratele pe „balonul" lor speculativ de teren și locuință — cuprinzând case supraevaluate forțat. Construcția datoriilor s-a prăbușit, anulând bogăția a milioane de oameni din întreaga lume.

Dar derivatele financiare sunt și instrumente pentru o creație financiară masivă. În 1996, eu și Kim am pus pe picioare afacerea Rich Dad, un derivat al minților noastre. Am creat, de asemenea,

---

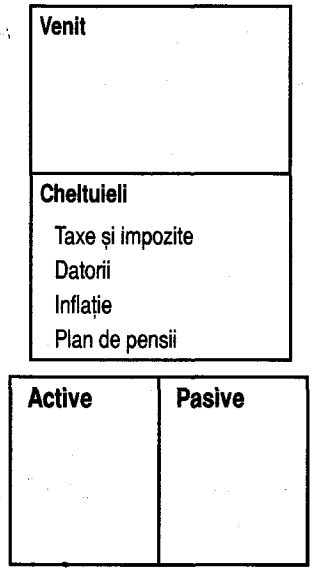
* *Collateralized Debt Obligations* (în engl.), sunt un tip de obligații susținute de active structurate, eliberate în tranșe, colateralizate de obligații debitoare, de genul creditelor sau titlurilor (*n. tr.*).

cărțile și jocurile CASHFLOW, cum ar fi *Tată bogat, tată sărac* și această carte — din nou, derivate ale minții noastre. Când am creat și am vândut aceste jocuri și cărți, am acționat ca Rezerva Federală și am creat bani din nimic. Acum lucrăm la o franciză pentru afacerea Rich Dad, un alt derivat al minții noastre. În ceea ce privește proprietățile imobiliare, de multe ori scoatem bani neimpozabili prin refinanțarea ipotecilor, un alt derivat, și prin faptul că ratele la ipoteci sunt plătite de banii chiriașilor noștri. Pe piața bursieră, vând de multe ori un derivat al acțiunilor mele — de exemplu, o opțiune *call* — producând bani din nimic altceva decât un derivat al acțiunilor mele și al minții mele.

Amintiți-vă întotdeauna: cel mai mare activ pe care îl aveți este mintea dumneavoastră. Cu o educație financiară solidă, vă veți putea inventa propriile derivate de creație financiară în masă.

14. Află cum ți se fură bogăția

Când te uiți la situația financiară a unei persoane, poți vedea de ce oamenii de pe partea A și L a cadranului CASHFLOW au probleme financiare.



Aceste cheltuieli merg direct către cei care operează pe partea P și I a cadranului.

Este posibil ca investitorii din dreapta — secțiunile P și I — să câștige, în mod legal, milioane de dolari fără să plătească niciun fel de taxe, să folosească datoria pentru a-și crește bogăția și să nu aibă nevoie de un plan de pensii plin de active cu risc mare ca acțiunile, titlurile, fondurile mutuale și economiile.

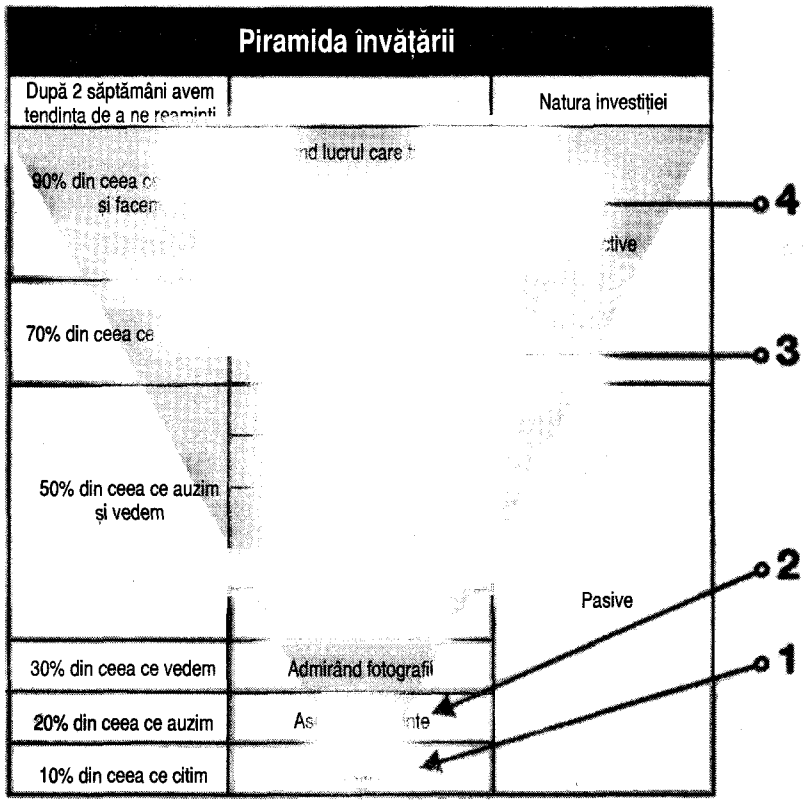
Marea diferență între cele două secțiuni este că A și L lucrează pentru bani, iar P și I lucrează pentru a crea active care produc cash flow.

Pentru o explicație mai detaliată a căilor prin care bogăția dumneavoastră este furată și pentru a înțelege de ce oamenii au probleme financiare, vizitați www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich și uitați-vă la clipul video intitulat: „Furturile zilnice de bani".

15. Află cum să faci greșeli

Știm cu toții că este imposibil să înveți ceva fără să faci acel lucru, iar a face de cele mai multe ori înseamnă să faci greșeli. Un copil nu poate să învețe să meargă, dacă este pedepsit când cade. Nu poți să înveți să înoți fără să intri în apă. Nu poți să înveți să pilotezi un avion doar citind o carte sau ascultând câteva prelegeri. Totuși, sistemul nostru școlar se folosește pentru a preda de citit și prelegeri, pedepsindu-i pe cei care fac greșeli.

Imaginea de mai jos este Piramida Învățării. Ea explică cele mai bune feluri în care învățăm. În partea de jos a piramidei învățării este cititul, cu o rată de retenție de 10%. Apoi urmează auzitul cuvintelor, sau ascultatul unei prelegeri, cu o rată de retenție de 20%.



Din Dale: „Audio-Visual Methods in Teaching", 1E. © 1969 Wadsworth, parte a Cengage Learning Inc. Reprodus cu permisiunea www.cengage.com/permissions

Când te uiți la „simulând adevărata experiență", vezi că are o rată de retenție de 90% și este considerată a doua ca eficiență a procesului de învățare, după „a face lucrul real care trebuie".

Principalul motiv pentru care simulările sau jocurile sunt instrumente de predare atât de utile este că permit elevilor și cursanților să facă greșeli și să învețe din acestea. Când eram în școala de pilotaj am petrecut multe ore în simulatorul de zbor. Nu numai că era un fel mai puțin costisitor de a învăța, dar era și mai sigur. Am făcut multe greșeli în timpul trainingului pentru zbor și am devenit un pilot mai bun, învățând din greșelile pe care le-am făcut.

Unul dintre motivele pentru care nu mi-a fost frică să operez pe partea P și I a cadranului ca adult a fost că, în copilărie, am jucat ore în șir Monopoly și am înțeles puterea cash flow-ului din active cum ar fi casele verzi și hotelurile roșii. Kim și cu mine am creat jocul nostru de CASHFLOW, numit de multe ori „Monopoly pe steroizi", pentru a simula investițiile din viața reală. E un mod minunat de a face greșeli, de a învăța din acele greșeli și de a te pregăti pentru lumea reală. Toți cunoaștem oameni cărora le este frică să investească pentru că le este frică să facă greșeli și să piardă bani. Jucați CASHFLOW și, chiar dacă veți face greșeli și veți pierde bani, aceștia sunt doar bani de jucărie. Dar, mult mai important, veți deveni tot mai inteligent cu cât veți face mai multe greșeli.

O mare greșeală în educația financiară

Cea mai mare greșeală în educația financiară de astăzi este că școlile invită bancheri și consultanți financiari să vă învețe despre bani. Cum ne-am putea aștepta ca această criză financiară să se termine când tocmai angajații organizațiilor care au cauzat această criză vin și îi învață pe copiii noștri?

Asta nu este educație financiară. Asta este exploatare financiară. Aici începe furtul banilor.

Dacă îi vom educa pe oameni să vadă realitatea prin prisma secțiunilor P și I ale cadranului CASHFLOW, lumea lor va fi schimbată pentru totdeauna. Oamenii vor descoperi o Lume Nouă de abundență financiară și de oportunități.

De curând, m-am întâlnit cu un domn care și-a petrecut o mare parte din viață în secțiunea L, ca șofer de camion. A lucrat multe ore suplimentare pentru un salariu decent, dar nu s-a simțit niciodată într-adevăr sigur financiar. Când vremurile au devenit mai dure pe măsură ce a crescut prețul combustibilului, firma sa a trebuit să facă reduceri de personal, iar el a fost dat afară. Atunci s-a dedicat educației lui financiare și creșterii nivelului de inteligență financiară. În final, a cumpărat o afacere în franciză din industria camioanelor, o industrie despre care deja

știa destul de multe, și a devenit antreprenor. Astăzi este liber financiar.

Când vorbeam cu el mi-a spus că, înainte de a deveni antreprenor, vedea lumea ca pe un loc cu posibilități limitate în care era „sufocat" de orele suplimentare, cu un venit mic, taxe și impozite ridicate și cheltuieli tot mai mari pentru mâncare, combustibil și asigurarea de sănătate, cheltuieli care îi diminuau drastic salariul. Astăzi, el vede o lume de posibilități infinite. Viața lui s-a schimbat pentru totdeauna pentru că și-a schimbat sistemul de gândire și a văzut lumea prin partea P și I a cadranului CASHFLOW. Ar fi putut foarte bine să ceară ajutor de șomaj și să își caute un alt loc de muncă dar a preferat să-și ridice nivelul de inteligență financiară.

Pentru mine, aceasta este exemplificarea perfectă a credinței mele cum că, dacă le dai oamenilor bani, problemele lor nu se vor rezolva. Cred că este momentul ca oamenii să nu mai primească pești. Este momentul să îi învățăm să pescuiască și să le dăm puterea de a-și rezolva singuri propriile probleme financiare. Educația financiară are puterea de a schimba lumea. Prevăd că prima țară care adoptă un program de educație financiară complet pentru toți elevii și studenții ei va deveni o putere financiară mondială.

Sfârșitul și începutul

Am ajuns acum la sfârșitul călătoriei noastre de explorare a conspirației celor bogați. Deși acesta este sfârșitul cărții, nu ar trebui să fie și sfârșitul poveștii — al poveștii dumneavoastră. Poate că aceste cincisprezece lecții financiare nu vor fi niciodată predate la școală, dar cei care au dorința de a investi timp și efort pentru a-și dezvolta propria inteligență financiară le pot învăța. Și ele pot fi transmise de la părinți la copii, așa cum tatăl meu cel bogat le-a transmis către fiul lui și către mine. Trăiți-le și învățați-vă copiii să le trăiască și ei. Aveți în mâinile dumneavoastră puterea de a elimina conspirația celor bogați și de a vă îmbogăți viața voastră și a celor pe care îi iubiți.

Misiunea Rich Dad este să edifice bunăstarea financiară a umanității prin cărțile noastre, prin jocuri, produse, seminarii, dar și prin programe de educație avansată și de coaching pentru cei care vor să meargă mai departe. Așa cum această carte s-a răspândit pe internet ca un incendiu scăpat de sub control prin conversații și bloguri, la fel se poate întâmpla și cu mesajul Rich Dad, mesajul unei vieți bogate și de libertate financiară, răspândit în întreaga lume. Împreună putem disemina mesajul conform căruia: *Cunoașterea este noua monedă* și că mințile noastre sunt cel mai puternic activ pe care îl putem avea.

Vă mulțumesc că sunteți parte a istoriei și că ați făcut din această carte un succes.

ÎN CONCLUZIE

Cum furăm de la noi înșine

Ne-au fost spălate creierele din punct de vedere financiar? Eu cred că da. Motivul principal pentru care noi nu putem vedea jaful financiar care are loc zi de zi peste tot în jurul vostru este că am fost programați financiar, transformați în câini ai lui Pavlov, să furăm de la noi înșine prin cuvintele noastre. Fără să ne gândim, repetăm mantre care ne costă propria bogăție.

Așa cum am mai spus, cuvintele au puterea de a ne îmbogăți sau de a ne condamna la sărăcie.

Sistemul nostru școlar face o treabă bună, pregătind oameni pentru secțiunile A și L. În anii în care suntem formați, familiile și școlile noastre ne învață să repetăm ceea ce cred ei că sunt cuvintele înțelepciunii financiare, dar, în realitate, ele sunt cuvinte care ne învață să furăm de la noi înșine. Aceste cuvinte sunt mantre care ni s-au băgat în minte, condiționându-ne să ne predăm supuși banii noștri câștigați din greu celor din secțiunile P și I a cadranului. Fără o educație financiară solidă, veți rămâne prizonierii secțiunilor A și L.

Liderii noștri nu ne încurajează să ne schimbăm secțiunea sau să căutăm căi de a ne deplasa de pe partea A și L a cadranului către partea P și I. Liderii noștri ne învață, mai degrabă, să trăim modest în loc să ne îmbunătățim bunăstarea. După părerea mea, traiul modest îți omoară spiritul. Așa nu se poate trăi.

Jaful: Cuvinte pe care le folosim pentru a fura de la noi înșine

Așa cum știți deja, cei din secțiunile A și L își pierd bogăția prin taxe și impozite, datorii, inflație și pensionare. Ofer în cele ce urmează exemple ale felului în care cuvintele noastre se contopesc cu acele forțe și ne fac să furăm de la noi înșine.

Taxele și impozitele: „Du-te la școală ca să ai un loc de muncă." Aceste cuvinte programează un copil să devină un angajat care plătește cel mai ridicat procent din venitul său sub formă de taxe și impozite. Când sfătuiești un copil să muncească din greu ca să câștige mai mulți bani, fără să îți dai seama cât de tare greșești, îl împingi pe acel copil într-o zonă mai ridicată de impozitare și îl condamni să muncească pentru venitul impozitat cel mai puternic: *venitul câștigat.*

Cei educați în spiritul secțiunilor P și I ale cadranului aplică o serie diferită de reguli fiscale, putând câștiga cu mult mai mulți bani și plătind taxe mult mai mici sau poate deloc. După cum am mai spus în aceste pagini, o persoană din secțiunile P și I poate câștiga milioane fără a plăti taxe, neîncălcând astfel legea.

Datoriile: „Cumpără-ți o casă. Casa ta este un activ și investiția ta cea mai mare." A-i sfătui pe cei mai mulți oameni să investească într-o casă înseamnă să îi înveți să se ducă la bancă și să facă datorii rele. O casă este un pasiv pentru că doar scoate bani din buzunarul tău. De multe ori, casa nu este cea mai mare investiție pe care o faceți, este cel mai mare pasiv. Nu vă bagă bani în buzunar. Adevărul este cu atât mai evident azi, în actuala criză economică.

Cei de pe partea P și I a cadranului folosesc datoriile pentru a cumpăra active producătoare de cash flow, cum ar fi blocurile de apartamente, adică active care îți bagă bani în buzunar, nu ți-i scot din buzunar. Oamenii de pe partea P și I a cadranului știu diferența între datoria bună și cea rea.

Inflația: „Economisește bani." Când oamenii economisesc bani în bancă, cresc, fără să își dea seama, inflația care, ironic, le devalorizează economiile. Datorită sistemului de rezervă fracționară al băncilor, o bancă poate lua economiile unei persoane și

le poate împrumuta altora de mai multe ori, cerând mai multă dobândă la credite decât primește pentru economiile lui cel care economisește. Cu alte cuvinte, cei care economisesc își generează propria erodare a puterii de cumpărare. Cu cât economisesc mai mult, cu atât mai mult crește inflația.

Un tip de inflație este mai bun decât altul, care este distructiv și greu de oprit. Problema este că, dacă refinanțările și pachetele de stimulare nu opresc deflația, guvernul poate să tipărească atât de mulți bani încât ajungem la hiperinflație și atunci cei care economisesc vor deveni, cu adevărat, marii perdanți.

Cu fiecare dolar pe care îl economisiți îi dați băncii dreptul de a tipări mai mulți bani. Când veți înțelege acest concept veți vedea de ce oamenii cu educație financiară sunt mai avantajați.

Pensionarea: „Investește pe termen lung într-un portofoliu bine diversificat de acțiuni, titluri și fonduri mutuale." Această înțelepciune îi face pe cei de pe Wall Street foarte bogați pe termen lung. Cine *nu* ar vrea ca milioane de oameni din secțiunile A și L să le trimită câte un cec în fiecare lună? Eu mă întreb: De ce aș vrea să le dau banii celor din Wall Street, când știu că pot, în mod legal, să îmi „tipăresc" propriii bani, folosindu-mi cunoștințele financiare și inteligența?

Pe scurt

Scoțând educația financiară din școli, conspirația a realizat o treabă excelentă făcând ca jaful de bani să aibă loc direct în capul nostru. Dacă vreți să vă schimbați viața, schimbați-vă cuvintele. Adoptați vocabularul unei persoane bogate. Avantajul dumneavoastră este educația financiară.

Și de aceea astăzi... *cunoașterea este noua monedă.* Vă mulțumesc că ați citit această carte.

POSTFAȚĂ

1 iulie 2009

O ultimă observație

Când am gândit pentru prima dată *Conspirația celor bogați*, sincer nu știam la ce să mă aștept. Pentru mine, procesul de a scrie o carte interactiv pe internet era o idee cu totul nouă, dar, în același timp, una care mă atrăgea. Pentru că simțeam cu toții impactul crizei în timp real, voiam ca și ceea ce am scris să se întâmple în timp real.

Știam că, dacă și fi scris *Conspirația celor bogați* într-un format tradițional am fi intrat prea adânc în criza economică — sau chiar am fi depășit-o — pentru a fi de vreun ajutor, deoarece poate dura un an sau mai mult pentru a duce o carte de la idee la materialitatea volumului tipografic. Pe măsură ce economia se degrada lună de lună, am început să primesc feedback de la cititorii online și am știut că am luat hotărârea corectă, publicând cartea pe internet și făcând-o mai interactivă.

De fiecare dată când mă așezam și scriam un capitol, în același timp aveau loc peste tot evenimente majore care schimbau fața lumii... Într-un sens, mă simțeam ca și când aș fi fost din nou în zilele Vietnamului, pilotând un elicopter peste câmpuri de bătălie, cu gloanțele șuierând în jur și cu explozii care-mi scuturau carlinga în vreme ce eu mă concentram asupra misiunii. Ca și în

Vietnam unde aveam misiuni bine stabilite, și scrisul acestei cărți era o misiune clară.

Experiența m-a învățat că oamenii sunt înfometați de educația financiară relevantă explicată simplu și pe înțelesul tuturor. Știam și că există mulți oameni speriați, frustrați și părăsiți de politicieni și de mediul economic. Această carte a fost gândită să se adreseze acestor două realități, oferind educație financiară directă și simplă, care să fie relevantă pentru economia noastră de azi și de mai târziu — și oferindu-ți o voce ție, cititorule, ca să îți exprimi gândurile, temerile și triumfurile.

Și asta este ceea ce m-a surprins cel mai mult. Calitatea feedbackurilor pe care le-am primit de la voi, cititorii. Mă așteptam la întrebări și comentarii inteligente și bine gândite — dar feedbackul vostru a fost excepțional și a contribuit imens la crearea acestei cărți. Nu numai atât, dar și paleta experienței și perspectivelor a fost incredibil de vastă, pe măsură ce cititori din întreaga lume s-au implicat în conceperea acestei cărți și au contribuit la dialogurile iscate pe marginea ei.

În final, *Conspirația celor bogați* este un succes mult mai mare decât mi-am imaginat că va fi vreodată. Iată câteva date despre incredibilul fel în care ați primit proiectul:

- peste 35 milioane accesări din 167 țări
- peste 1,2 milioane de vizite pe website
- 90 000 cititori înregistrați
- Peste 10 000 comentarii și întrebări din partea cititorilor
- 2 000 blogeri din întreaga lume au ajutat la demascarea conspirației

Iar motivul acestui succes sunteți dumneavoastră.

Așa că dați-mi voie să folosesc această ocazie pentru a vă mulțumi personal pentru că sunteți parte a comunității *Conspirația celor bogați* și pentru că ați făcut din acest proiect un triumf uriaș. Cartea pe care o țineți în mână este la fel de mult a voastră ca și a mea. Gândurile, comentariile și întrebările voastre au

influențat conținutul cărții pe măsură ce era scrisă. Desigur, multe dintre comentariile voastre sunt acum parte a cărții.

Împreună am făcut istorie.

Împreună am demascat conspirația celor bogați.

Mulțumesc.
Robert T. Kiyosaki

CONSPIRAȚIA CELOR BOGAȚI
BONUS SPECIAL: ÎNTREBĂRI ȘI RĂSPUNSURI

Am ales următoarele nouă întrebări din sute de alte întrebări puse pe forumurile de discuții pe website-ul *Conspirația celor bogați*. Mi-aș fi dorit să pot răspunde tuturor întrebărilor voastre minunate, dar asta ar fi însemnat o carte în sine. Cred că aceste întrebări reprezintă majoritatea cerințelor din partea cititorilor. Mulțumesc fiecăruia în parte pentru comentarii și întrebări. Țineți minte: *Cunoașterea este noua monedă!*

Î: *Aveți vreun comentariu referitor la rezultatele ce vor apărea dacă am vedea o nouă „supervalută" ca aceea despre care tot vorbește Rusia?*

isbarratt

R: Nu am niciun comentariu despre o supervalută internațională. Dacă ne bazăm pe dolar sau pe altă formă de valută de rezerve, problema de bază rămâne aceeași. Toate acele valute vor fi valute fără acoperire care pot fi tipărite din nimic. Ele nu au nicio valoare. Sunt doar fraude manipulate de guverne cu scopul de a fura bani din buzunarele voastre prin inflație. După părerea mea, aurul și argintul sunt active mai bune decât orice valută.

Î: *Întrebarea mea este: de ce se încadrează investiția în aur și/sau argint în planul cash flow-ului și nu în cel al câștigurilor de capital?* Conspirația celor bogați *mi-a arătat că ies de pe traseul*

cash flow-ului și am nevoie să îmi redefinesc direcția. Am probleme cu extinderea viziunii și nu pot să văd de ce ar fi aurul și argintul altceva decât niște plase de siguranță pentru a proteja averea. Pot fi ele folosite pentru a genera și cash flow?

Foresight2Freedom

R: În cazul meu, atunci când am cantități suplimentare de cash flow, decât să păstrez banii suplimentari într-un cont de economii, aleg să îi păstrez în aur și argint. Motivul pentru care fac acest lucru este că aurul și argintul pot fi folosite ca un sistem de protecție față de nesiguranța politicii monetare, cum ar fi cea a Rezervei Federale care tipărește trilioane de dolari și le aruncă în economie. Decât să îmi țin banii suplimentari în dolari și să îi văd pierzându-și valoarea din cauza creșterii inflației, transform acești bani în aur și argint al căror preț crește din cauza inflației. Deci, deși aurul și argintul nu creează ele însele cash flow, mă protejează de pierderea banilor prin inflație. La fel ca în cazul oricărui tip de active, poți pierde bani cu aurul și argintul dacă inteligența ta financiară este scăzută. Nu aurul și argintul te fac bogat, ci ceea ce știi despre aur și argint.

Î: *Crezi că, în timpul unui scenariu de hiperinflație, proprietățile de închiriat pot fi benefice pentru un portofoliu de investiții?*

colbycl

R: Intervin și alți factori pe lângă hiperinflație. Ca în orice afacere, va trebui să îți faci temele și să fii sigur că socotelile sunt bune. De exemplu, există suficient cash flow din chirii pentru a acoperi cheltuielile pe care le ai, precum și datoriile? Există locuri de muncă și oameni care vin spre zona unde vrei să cumperi? Proprietățile imobiliare sunt bune doar dacă răspunsurile la aceste întrebări și altele la fel sunt pozitive. Ține minte, există întotdeauna afaceri cu proprietăți imobiliare bune și rele, indiferent care este starea economiei. Trebuie să ținem seama mereu de cash flow.

Î: *Aş dori să te întreb despre conspiraţia împotriva sănătăţii noastre şi ce poţi să îmi spui despre ea.*

ovortron

R: Nu sunt doctor, nici nu am experienţă în domeniul industriei sănătăţii, dar bănuiesc că industriile farmaceutică şi a asigurărilor de sănătate şi jucătorii lor au o putere uriaşă asupra sistemului de sănătate şi a serviciilor de sănătate pe care le primim. Eu personal folosesc tehnici de medicină alternativă cum ar fi acupunctura, medicina naturistă şi tratamentele chiropractice pe lângă tratamentele medicinei tradiţionale. La fel ca în alte domenii, cu cât ştii mai multe, cu atât eşti mai bine pregătit să iei decizii sănătoase atât pentru sănătatea ta cât şi pentru banii tăi. Te sfătuiesc să începi un curs personal pentru a studia acest subiect.

Î: *Întrebarea mea se referă la începerea unei afaceri. Ai afirmat în carte că ai avut câştiguri de capital considerabile înainte ca tatăl tău cel bogat să îţi amintească să investeşti pentru cash flow. Majoritatea oamenilor pe care îi cunosc şi care au câştigat bani destul de mulţi din investiţii au făcut acest lucru folosind câştigurile de capital, nu prin câştiguri din cash flow. În timp ce cash flow-ul este pentru termen lung, ce ai putea să-i sugerezi cuiva în legătură cu modul în care poate să înceapă o investiţie profitabilă cu bani puţini sau deloc, pe termen scurt?*

Miguel41a

R: Răspunsul meu la acest gen de întrebări este întotdeauna acelaşi. Educă-te financiar. Am afirmat pe parcursul întregii cărţi *Conspiraţia celor bogaţi* că ştiinţa, cunoaşterea este noua monedă. Cel mai bun fel de a învăţa este să practici sau să simulezi. Vei face greşeli, dar cheia este să înveţi din greşelile respective. Dacă eziţi să foloseşti la început bani adevăraţi, jocul meu CASHFLOW este o cale excelentă de a te învăţa cum să analizezi şi să închei afaceri într-un mediu simulat unde poţi învăţa din propriile greşeli. Asta te va pregăti pentru lumea reală a investiţiilor. Aş putea spune că este chiar mai important să ştii cum să găseşti, să analizezi şi să prezinţi o afacere bună decât să ai bani — banii nu te fac

bogat; cunoașterea, în schimb, da. Există întotdeauna bani disponibili de la investitori și bănci pentru idei bune.

Î: *Am o fată de 14 ani. Este foarte bună la școală. Ce îi pot recomanda să facă atunci când va deveni adult așa încât să nu devină victimă a conspirației? Ți-a citit deja cărțile pentru tineret.*

Madelugi

R: Cei mai buni profesori ai unui copil sunt propriii părinți. Deci, întrebarea este, de fapt, nu ce face copilul, ci ce faci tu ca să îl înveți. Chiar dacă îi oferi cunoștințe bune, el are nevoie să te vadă aplicându-le. Ai o influență uriașă asupra educației financiare a copilului tău doar prin propriul exemplu.

Am auzit și de copii cam de șapte sau opt ani care citeau cărțile mele și jucau jocul CASHFLOW. Acești copii vor avea, fără îndoială, șansa unui viitor financiar strălucit pentru că primesc o educație financiară — ceva ce alții ca ei nu primesc. Am creat jocul CASHFLOW pentru Copii tocmai pentru ca școlarii de șase ani să poată începe să învețe despre bani și despre investiții.

Î: *Care sunt gândurile tale despre polițele integrale de asigurări de viață? Am doi consilieri financiari care fac presiuni să îmi vândă așa ceva.*

rzele

R: Nu îmi place să investesc în asigurări de viață. Personal, consider că sunt o hoție, mai ales dacă ținem seama că Rezerva Federală tipărește atât de mulți bani. Inflația face ca, de la un an la altul, polița ta să valoreze tot mai puțin. La fel, consilierii financiari forțează aceste investiții, pentru că ei câștigă de pe urma lor, nu pentru că sunt cu adevărat bune pentru tine. Astea fiind spuse, polițele integrale de asigurare de viață sunt bune pentru oamenii care nu sunt capabili să economisească și pentru cei care au foarte puțină educație financiară și nu știu cum să investească cu succes. Asigurarea de viață la termen este o altă opțiune pentru cei care nu se simt confortabil făcând investiții și este o opțiune mai ieftină decât asigurarea de viață integrală. Îți las ție alegerea.

Î: *Ca proaspăt antreprenor care a citit majoritatea cărţilor tale şi a văzut pentru prima dată poteca alunecoasă pe care trebuie să meargă copiii noştri, există vreo speranţă pentru sistemul nostru educaţional?*

jack47

R: Din nefericire, nu am speranţe pentru sistemul nostru educaţional — cel puţin pe termen scurt. Fiecare industrie se mişcă cu o viteză diferită a schimbării. De exemplu, tehnologia se schimbă rapid şi se poate schimba la fiecare zece ani sau mai puţin. Durează mai mult până ce industria construcţiilor şi a educaţiei se vor schimba instituţional. Uneori poate dura mai mult de cincizeci de ani ca să vezi o schimbare efectivă că se instituţionalizează în aceste industrii. Din această cauză consider că trebuie să te ocupi tu însuţi de propria educaţie financiară şi de cea a copiilor tăi.

Î: *Economia de azi mă depăşeşte, aşa că o duc destul de greu. Care este cel mai bun sfat pe care l-ai putea da cuiva care vrea să facă lucrurile mai bune?*

msrpsilver

R: Aşa cum am mai spus, cunoaşterea este noua monedă. Continuă să te educi în problemele banilor şi investiţiilor. Dezvoltă-ţi inteligenţa financiară. Studiază, de asemenea, cadranul CASHFLOW şi vei înţelege ce te face sărac: taxele şi impozitele, datoria, inflaţia şi conturile din planul de pensii. Obişnuieşte-te să gândeşti pe partea P şi I a cadranului şi învaţă cum să reduci pierderile produse de taxe şi impozite, inflaţie, datorii şi conturile pentru pensionare. Adaptându-ţi cunoştintele pentru partea P şi I a cadranului CASHFLOW poţi învăţa să faci milioane de dolari fără să plăteşti raxe şi impozite, să îţi generezi banii cu banii altor oameni şi să găseşti active care îşi măresc valoarea odată cu inflaţia, asigurând venituri pasive pentru pensionare. Nu există un glonţ magic, doar muncă asiduă şi educaţie.

CUPRINS

Mulțumiri 5

O notă de la Robert Kiyosaki:
De ce am scris această carte pentru voi 7

PARTEA ÎNTÂI
CONSPIRAȚIA 11

Capitolul 1
Poate Obama să salveze lumea? 29

Capitolul 2
Conspirația împotriva educației noastre 50

Capitolul 3
Conspirația împotriva banilor noștri:
băncile nu dau niciodată faliment 69

Capitolul 4
Conspirația împotriva bogăției noastre 87

Capitolul 5
Conspirația împotriva inteligenței noastre financiare ... 104

PARTEA A DOUA
RIPOSTÂND 123

Capitolul 6
Unde suntem astăzi 131

Capitolul 7
Care este numele jocului tău? 151

Capitolul 8
Tipărește-ți propriii bani 174

Capitolul 9
Secretul succesului: vinde 193

Capitolul 10
Construind pentru viitor 215

Capitolul 11
Educația financiară: un avantaj nedrept 238

Capitolul 12
Dacă aș conduce eu sistemul educațional 262

În concluzie 297

Postfață 301

Conspirația celor bogați
Bonus special: întrebări și răspunsuri 305